



ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΕΙΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ
ΣΧΟΛΗ ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ &



ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΤΜΗΜΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ &

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

ΔΙΑΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ

ΣΠΟΥΔΩΝ

«ΤΕΧΝΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ»

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**Θέμα: «Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου
ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε
διαγωνιστικές διαδικασίες».**

Νόση Αικατερίνη

Επιβλέπων Καθηγητής: κος Ματσόπουλος Γεώργιος

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού
έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Περίληψη

Αντικείμενο της παρούσας εργασίας είναι η μελέτη και η δόμηση ενός μοντέλου υπολογισμού, βάσει του οποίου οι εμπορικές εταιρίες χονδρικής πώλησης που συμμετέχουν σε διαγωνιστικές διαδικασίες για σύναψη σύμβασης συνεργασίας, να μπορούν να προσδιορίσουν το ανώτατο ποσοστό έκπτωσης, βάσει των ενδεικτικών τιμών του προϋπολογισμού του πελάτη, με το οποίο μπορούν να συμμετάσχουν στη διαγωνιστική διαδικασία.

Σκοπός της παρούσας μελέτης είναι η κάθε εταιρία που λειτουργεί ως μεσάζων χονδρικής πώλησης να αποσαφηνίσει τις δυνατότητες και τους περιορισμούς της προκειμένου να καθίσταται εφικτή η λειτουργία της και να εξασφαλίζεται η βιωσιμότητα και η κερδοφορία της.

Προς χάριν παραδείγματος, το μοντέλο θα εφαρμοστεί σε μια εμπορική εταιρία τροφίμων που συμμετάσχει κατά κύριο λόγο σε διαγωνισμούς του δημοσίου, ενώ έχει συνεργασία και με κάποιους ιδιώτες.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού
έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Abstract

The object of this paper is to study and construct a calculation model whereby the wholesale trading companies participating in tendering procedures for the conclusion of a cooperation contract which it can determine the minimum and maximum discount rate, based on the indicative values of the customer's budget, with which can be involved in the tendering process.

The purpose of this study is for each company operating as a wholesale broker to clarify its capabilities and limitations in order to reserve its operation and to ensure its viability and profitability.

For example, the model will be applied to a commercial food company that participates primarily in public tenders and cooperates also with other individuals.

Περιεχόμενα

| | | |
|--------|--|----|
| 1. | Εισαγωγή..... | 7 |
| 1.1 | Σύντομο αιτιολογικό της επιλογής..... | 7 |
| 1.2 | Σκοπός & διάρθρωση της διπλωματικής εργασίας..... | 7 |
| 1.3 | Μεθοδολογία Έρευνας..... | 8 |
| 2. | Λογιστική..... | 9 |
| 2.1 | Κλάδοι της Λογιστικής..... | 9 |
| 2.2 | Οι βασικές λογιστικές αρχές..... | 11 |
| 3. | Θεωρητικό Υπόβαθρο..... | 13 |
| 3.1 | Γενικοί Ορισμοί..... | 13 |
| 3.2 | Κόστος..... | 15 |
| 3.2.1 | Διακρίσεις Κόστους..... | 15 |
| 3.2.2 | Κέντρα Κόστους..... | 18 |
| 3.3 | Φύλλο Μερισμού Εξόδων..... | 18 |
| 3.4 | Νεκρό Σημείο (Break Even Point)..... | 22 |
| 3.5 | Περιθώριο Ασφαλείας..... | 25 |
| 3.6 | Περιθώριο Συνεισφοράς ή Συμμετοχής..... | 26 |
| 3.7 | Δείκτης Περιθωρίου Συνεισφοράς..... | 26 |
| 3.8 | Margin & Markup..... | 27 |
| 3.9 | Μέθοδοι Αποτίμησης Αποθεμάτων..... | 27 |
| 3.10 | Κοστολόγηση και διαδικασία κοστολόγησης..... | 28 |
| 3.10.1 | Μέθοδοι Κοστολόγησης..... | 28 |
| 3.10.2 | Συστήματα Κοστολόγησης..... | 28 |
| 3.10.3 | Κοστολόγηση Κατά Δραστηριότητα..... | 32 |
| 3.11 | Ανάλυση Ανταγωνισμού..... | 37 |
| 3.11.1 | Το μοντέλο των 5 δυνάμεων του Porter..... | 38 |
| 3.11.2 | SWOT analysis..... | 39 |
| 4. | Απαιτούμενα στοιχεία και περιορισμοί/ ιδιαιτερότητες μοντέλου..... | 43 |
| 4.1 | Διακηρύξεις Διαγωνισμών..... | 43 |
| 4.2 | Προσφερόμενη τιμή & Τρόποι τιμολόγησης..... | 43 |
| 5. | Προτεινόμενο Μοντέλο Υπολογισμού..... | 45 |
| 6. | Εφαρμογή Μοντέλου Υπολογισμού..... | 48 |
| 6.1 | Ανάλυση της υπό εξέταση επιχείρησης..... | 48 |

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

| | |
|--|----|
| 6.2 Τμήματα επιχείρησης | 48 |
| 6.3 Ανάλυση Ανταγωνισμού Επιχείρησης | 51 |
| 6.4 Οικονομικά Στοιχεία – Στοιχεία ισοζυγίων & ανάλυση αυτών | 54 |
| 6.4.1 Αγορές | 54 |
| 6.4.2 Πωλήσεις | 55 |
| 6.4.3 Έξοδα | 56 |
| 6.4.4 Πιστωτικοί Τόκοι Ασύνηθη Έσοδα & Κέρδη | 56 |
| 6.4.5 Φύλλο Μερισμού | 56 |
| 6.4.6 Κατάταξη κόστους της Εταιρίας σε Σταθερά και Μεταβλητά Κόστη | 57 |
| 6.4.7 Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης | 58 |
| 6.4.8 Ισολογισμός | 59 |
| 6.4.9 Υπολογισμός Νεκρού σημείου | 60 |
| 6.4.10 Υπολογισμός Σημείου Συνεισφοράς | 60 |
| 6.4.11 Κέρδος Εταιρίας | 61 |
| 6.5 Υπολογισμός Σημείου Μέγιστης Έκπτωσης | 64 |
| 6.6 Συμπεράσματα Μοντέλου | 65 |
| 7. Μελλοντικές επεκτάσεις | 65 |
| 8. Βιβλιογραφία | 66 |

Περιεχόμενα Πινάκων Εργασίας

- (1.1) [Πίνακας προσφερόμενων ειδών – δείγμα διακήρυξης](#)
- (1.2) [Πίνακας προσφερόμενων ειδών – υπολογισμός κόστους πωληθέντων από εταιρία](#)
- (1.3) [Πίνακας προσφερόμενων ειδών – υπολογισμός προσφερόμενης τιμής από εταιρία](#)
- (1.4) [Πίνακας ισοζυγίου εταιρίας εφαρμογής μοντέλου – Ομάδα 2 των ΕΛΠ \(Αγορές\)](#)
- (1.5) [Πίνακας ανάλυσης Ομάδας 2 των ΕΛΠ \(Αγορές\)](#)
- (1.6) [Πίνακας ισοζυγίου εταιρίας εφαρμογής μοντέλου – Ομάδα 7 των ΕΛΠ \(Πωλήσεις\)](#)
- (1.7) [Πίνακας ανάλυσης Ομάδας 7 των ΕΛΠ \(Πωλήσεις\)](#)
- (1.8) [Πίνακας ισοζυγίου εταιρίας εφαρμογής μοντέλου – Ομάδα 6 των ΕΛΠ \(Έξοδα\)](#)
- (1.9) [Πίνακας ισοζυγίου εταιρίας εφαρμογής μοντέλου – Ομάδα 6 των ΕΛΠ \(Έξοδα\)](#)
- (1.10) [Πίνακας μερισμού των εξόδων της εταιρίας](#)
- (1.11) [Πίνακας κατάταξης κόστους σε σταθερό και μεταβλητό κόστος](#)
- (1.12) [Πίνακας κατάστασης αποτελεσμάτων χρήσης](#)
- (1.13) [Ισολογισμός Εταιρίας](#)
- (1.14) [Πίνακας υπολογισμού νεκρού σημείου εταιρίας](#)
- (1.15) [Πίνακας υπολογισμού περιθωρίου συνεισφοράς εταιρίας](#)

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού
έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

- (1.16) Πίνακας ενδεικτικού προϋπολογισμού όπως αυτός αναρτάται στο διαδίκτυο.
- (1.17) Πίνακας προσφερόμενων ειδών, υπολογισμός κόστους πωληθέντων
- (1.18) Πίνακας προσφερόμενων τιμών με μέγιστο ποσοστό έκπτωσης

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

1. Εισαγωγή

Είναι γνωστό ότι η κοστολόγηση των ειδών που μια οικονομική μονάδα παράγει ή και διακινεί αποτελεί ένα νευραλγικό κομμάτι της. Η οικονομική πολιτική της εκάστοτε οικονομικής μονάδας και οι στρατηγικές επιλογές της είναι αυτές που καθορίζουν την ευρωστία και τη βιωσιμότητά της. Κάθε εταιρία, λοιπόν, καλείται να κοστολογεί τα προϊόντα της με βάση μία ποικιλία παραγόντων που διαμορφώνουν την τελική τιμή του κάθε αγαθού ή υπηρεσίας χωριστά.

1.1 Σύντομο αιτιολογικό της επιλογής

Η ενδελεχής ανάλυση του παρόντος θέματος επιλέχθηκε αφενός γιατί η κοστολόγηση αποτελεί μείζον θέμα για τις οικονομικές μονάδες και αφετέρου γιατί οι οικονομικές μονάδες που συμμετέχουν σε διαγωνιστικές διαδικασίες πρέπει να συνδυάσουν μία πληθώρα παραμέτρων προκειμένου να κερδίσουν τη διαγωνιστική διαδικασία και παράλληλα να καθίστανται βιώσιμες και κερδοφόρες. Παρά τις έρευνες που έχουν γίνει σχετικά με το θέμα της κοστολόγησης, δεν υπάρχει κάποιο σαφώς καθορισμένο μοντέλο προκειμένου να ορίζεται το μέγιστο ποσοστό έκπτωσης που η εκάστοτε οικονομική μονάδα μπορεί να προσφέρει σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

1.2 Σκοπός & διάρθρωση της διπλωματικής εργασίας

Σύμφωνα με τη διάρθρωση της διπλωματικής μας εργασίας, σκοπός της είναι να αναλυθούν οι κλάδοι της λογιστικής και να οριστούν όλες οι απαιτούμενες έννοιες, καθώς και ο τρόπος υπολογισμού των μετρήσιμων εννοιών για τη δόμηση του μοντέλου μας. Στη συνέχεια θα παρουσιαστούν όλες οι παράμετροι επιρροής και προσδιορισμού του μοντέλου και οι ιδιαιτερότητές του και θα οριστεί το μοντέλο.

Μετά την ανάπτυξη του μοντέλου υπολογισμού μας θα εφαρμοστεί σε εμπορική εταιρία τροφίμων προκειμένου να προσδιοριστεί το χαμηλότερο και το μεγαλύτερο ποσοστό έκπτωσης με το οποίο μπορεί αυτή να συμμετέχει στις διαγωνιστικές διαδικασίες.

1.3 Μεθοδολογία Έρευνας

Πρωταρχικό σκοπό της μελέτης μας αποτέλεσε η εύρεση του ερευνητικού πεδίου που θα κινηθούμε, καθώς και ο εντοπισμός ενός θέματος που να αφορά άμεσα τον κλάδο των επιχειρήσεων. Κατόπιν, λοιπόν της επιλογής και οριοθέτησης του αντικειμένου της έρευνας πραγματοποιήθηκε επισκόπηση της υπάρχουσας βιβλιογραφίας με συστηματική καταγραφή και ομαδοποίηση των βιβλιογραφικών πηγών με βάση τη θεματολογία. Η εν λόγω εργασία διεξήχθη προκειμένου να εντοπιστούν συναφείς μελέτες, αλλά και χρήσιμες πληροφορίες για την κατανόηση του υπό εξέταση θέματος και των παραμέτρων που το διέπουν. Από την ανασκόπηση της βιβλιογραφίας κατέστη δυνατή και μία πρώτη εκτίμηση των περιορισμών της έρευνας σχετικά με τη διαθεσιμότητα των δεδομένων και στοιχείων, αλλά και το κατά πόσο τα διαθέσιμα δεδομένα προέρχονται από έγκυρες και αξιόπιστες πηγές. Στην περίπτωση μας τα δεδομένα για την εφαρμογή του μοντέλου είναι εμπιστευτικά και προέρχονται από την εταιρία εμπορίας τροφίμων ενεργή στο χώρο της τροφοδοσίας δημόσιων οργανισμών. Εν συνεχεία αποσαφηνίστηκαν τα ερευνητικά ερωτήματα, καθώς και τα επιδιωκόμενα αποτελέσματα της μελέτης μας με βάση τις πληροφοριακές πηγές, τα διαθέσιμα οικονομικά στοιχεία, αλλά και τους ερευνητικούς μας στόχους. Η μελέτη μας αποσκοπεί αρχικά να παραθέσει τη θεωρητική βάση που θα αποτελέσει τον κορμό για τη δόμηση και την κατανόηση του μοντέλου εφαρμογής μας. Από τη διεξαγωγή της έρευνας και την απάντηση των ερευνητικών ερωτημάτων θα προκύψουν αποτελέσματα που με τη σειρά τους θα αναλυθούν, θα αξιολογηθούν ανάλογα με το πόσο αναμενόμενα ή όχι είναι, ενώ θα επιχειρηθούν και εναλλακτικές ερμηνείες των ευρημάτων μας. Στο τέλος της εργασίας μας θα γίνει παρουσίαση των αποτελεσμάτων και θα προταθούν πιθανοί τρόποι περαιτέρω ενίσχυσης του μοντέλου μας, ενώ θα παρουσιαστούν και μελλοντικές ερευνητικές προτάσεις.

2. Λογιστική [1]

Λογιστική καλείται ο κλάδος της Οικονομικής επιστήμης που παρέχει χρήσιμες πληροφορίες για την αποτελεσματική λειτουργία και την εκτίμηση της αποδοτικότητας μιας επιχείρησης και αποτελεί εργαλείο στη διαδικασία λήψης ορθολογικών αποφάσεων. Εναλλακτικά ως λογιστική καλείται η διαδικασία συγκέντρωσης μετρήσιμων πληροφοριών και η ανάλυσή αυτών, καθώς και η κατάρτιση των οικονομικών καταστάσεων και παρουσίασής τους στη διοίκηση της εταιρίας για τη λήψη αποφάσεων.

2.1 Κλάδοι της Λογιστικής [2]

Αποσαφηνίζοντας τον όρο λογιστική ορίζεται η συστηματική καταγραφή της οικονομικής δραστηριότητας της εκάστοτε επιχείρησης και η εξακρίβωση του κατά πόσο αποδοτική είναι αυτή η δραστηριότητα.

Ανάλογα με την έρευνα που διεξάγεται, τη διαθεσιμότητα των πληροφοριών, το σκοπό της έρευνας και την εστίαση αυτής με βάση τα ενδιαφερόμενα μέρη που θα εξυπηρετήσει, μπορούμε να καταλήξουμε σε μια πρώτη διάκριση της λογιστικής σε κλάδους:

➤ Χρηματοοικονομική λογιστική [3]

Καλείται ο κλάδος της λογιστικής που πληροφορεί τα ενδιαφερόμενα μέρη είτε είναι φυσικά είτε νομικά πρόσωπα που δρουν εκτός της επιχείρησης όπως είναι οι μέτοχοι μιας εταιρίας, οι πιστωτές και προμηθευτές της, καθώς και τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα.

Πιο συγκεκριμένα στον κλάδο αυτό περιλαμβάνονται η εύρεση και συγκέντρωση των οικονομικών γεγονότων που σχετίζονται με την επιχείρηση, αλλά και η καταχώρηση και επεξεργασία αυτών. Από τη διαδικασία αυτή της συλλογής και ανάλυσης των οικονομικών γεγονότων συντίθεται ειδικές εκθέσεις και χρηματοοικονομικές καταστάσεις, οι οποίες διατίθενται προς όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη και μπορούν να αποσαφηνίσουν την εικόνα της.

Οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις περιλαμβάνουν:

- Τον Ισολογισμό ή Κατάσταση Χρηματοοικονομικής Θέσης (Πίνακας)
- Την Κατάσταση Αποτελεσμάτων (Πίνακας).
- Την Κατάσταση Μεταβολών Καθαρής Θέσης (Πίνακας).
- Την Κατάσταση Χρηματοροών (Πίνακας).
- Το Προσάρτημα (Σημειώσεις).

έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις αποτελούν ένα εργαλείο τόσο για τα ενδιαφερόμενα μέρη του εξωτερικού περιβάλλοντος μιας οικονομικής οντότητας όσο και του εσωτερικού. Πιο συγκεκριμένα αποτελούν τη βάση για αποφάσεις αναφορικά με την οντότητα όπως:

- Η αξιολόγηση της λειτουργίας, βιωσιμότητας και αξιοπιστίας της.
- Η αγορά και πώληση μετοχών της.
- Η εξαγορά, συγχώνευση ή πώληση τμήματος μιας οντότητας, καθώς και οι τιμές διαπραγμάτευσης για τη σύναψη των συμφωνιών.
- Η δανειοδότηση της και ο προσδιορισμός των σχετικών όρων της σύμβασης.
- Η πιστοληπτική ικανότητα της.
- Επιχειρηματικές αποφάσεις όπως η στρατηγική της εταιρίας σχετικά με την εισαγωγή νέων προϊόντων ή απόσυρση παλαιών, η πιστωτική πολιτική προς πελάτες ή προμηθευτές και η τακτική αποθεματοποίησης προϊόντων σε περίπτωση εμπορικών εταιριών.

➤ Διοικητική λογιστική [4]

Καλείται ο κλάδος της λογιστικής που πληροφορεί τα ενδιαφερόμενα μέρη, φυσικά και νομικά πρόσωπα, εντός της επιχείρησης, όπως για παράδειγμα οι εργαζόμενοι μιας επιχείρησης ή η διοίκηση.

Η λογιστική ως επιστήμη συνιστά τη βασική πηγή πληροφόρησης των διοικητικών στελεχών. Πιο συγκεκριμένα αποτελεί εργαλείο για την αξιολόγηση της πορείας της οντότητας και τη λήψη αποφάσεων αναφορικά με το σχεδιασμό, τον προγραμματισμό και τον έλεγχο των καθημερινών λειτουργιών προκειμένου να γίνεται ορθολογική χρήση των πόρων. Επιπλέον, αποτελεί τη βάση για τη χάραξη στρατηγικής της εταιρίας, αλλά και της πολιτικής της προς τα ενδιαφερόμενα μέρη τόσο εντός όσο και εκτός της επιχείρησης. Για την πραγμάτωση των προαναφερόμενων σκοπών πολλές φορές απαιτείται η γνωστοποίηση και η δυνατότητα επεξεργασίας από τα στελέχη των οικονομικών στοιχείων της εταιρίας.

Με βάση τα παραπάνω ο διοικητικός λογιστής πρέπει να συμμετέχει στη Διοίκηση της επιχείρησης ή του οργανισμού για να διασφαλίσει την αποδοτικότητα και αποτελεσματικότητα της για:

- Εκπόνηση σχεδίων δράσης και οικονομικών ενεργειών για την επίτευξη των στόχων της επιχείρησης.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

- Καταγραφή των πεπραγμένων της επιχείρησης και τη σύγκριση με βάση τον προγραμματισμό που έχει γίνει.
- Επαναπροσδιορισμό των ενεργειών της επιχείρησης για την επίτευξη συμφωνίας με τον προγραμματισμό που είχε γίνει.
- Έλεγχο των οικονομικών ενεργειών.
- Αναθεώρηση του προγράμματος ή των πεπραγμένων ενεργειών.

Είναι πρόδηλο, λοιπόν, ότι ο διοικητικός λογιστής έχει ένα διευρυμένο πεδίο δράσης και αναμφίβολα συμμετέχει:

- Στο σχεδιασμό, προγραμματισμό και προϋπολογισμό της εταιρίας.
- Στην οργάνωση και διαχείριση.
- Στον έλεγχο.

Όπως αντιλαμβανόμαστε, λοιπόν, η γενική αυτή διάκριση γίνεται με κριτήριο την εσωστρέφεια ή την εξωστρέφεια των πληροφοριών. Η Χρηματοοικονομική Λογιστική απευθύνεται σε τρίτους παρέχοντας τις απαιτούμενες πληροφορίες σε αυτούς, σε αντίθεση με τη Διοικητική λογιστική που ο πληροφοριακός της χαρακτήρας αφορά και εξυπηρετεί τους ενδιαφερόμενους εντός της επιχείρησης. Στον ευρύτερο κλάδο της Διοικητικής λογιστικής υπάρχει και η Λογιστική Κόστους (ή Κοστολόγηση ή Αναλυτική Λογιστική), με βάση την οποία θα διεξάγουμε τη μελέτη μας στη συνέχεια της παρούσας εργασίας.

2.2 Οι βασικές λογιστικές αρχές [5], [6]

Οι λογιστικές αρχές είναι οι κανόνες βάσει των οποίων δομείται και λειτουργεί το λογιστικό σύστημα. Πιο συγκεκριμένα καθορίζουν τον τρόπο ανάλυσης, καταχώρησης, συγκέντρωσης και παρουσίασης των γεγονότων που διαμορφώνουν την οικονομική κατάσταση μιας επιχείρησης και είναι οι εξής:

- **Η αρχή του ιστορικού κόστους (historical cost principle):** Καταγραφή και παρουσίαση των στοιχείων μιας λογιστικής μονάδας με βάση το κόστος, το οποίο είναι καθορισμένο, αντικειμενικό και επαληθεύσιμο
- **Η αρχή της αντικειμενικότητας (objectivity principle):** Οι λογιστικές μετρήσεις και τα αποτελέσματα που προκύπτουν από αυτές πρέπει να είναι αμερόληπτα και επαληθεύσιμα.
- **Η αρχή της συνέπειας / συγκρισιμότητας (consistency/comparability principle):** Οι επιχειρηματικές μονάδες οφείλουν να χρησιμοποιούν τις ίδιες λογιστικές μεθόδους και

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

διαδικασίες από περίοδο σε περίοδο, ώστε να αποκλείονται οι αλλοιώσεις των λογιστικών μεγεθών από τις λογιστικές αλλαγές.

- **Η αρχή της αναγνώρισης των εσόδων (revenue recognition principle):** Ένα έσοδο θεωρείται ότι έχει πραγματοποιηθεί και μπορεί να αναγνωρισθεί, όταν έχει λάβει χώρα συναλλαγή – ανταλλαγή. Η πώληση (αγαθών ή παροχή υπηρεσιών) είναι το κρίσιμο γεγονός για την επίτευξη του εσόδου.
- **Η αρχή της συσχέτισης εσόδων-εξόδων (relevance principle):** Τα έξοδα θεωρούνται ότι πραγματοποιούνται κατά την ίδια λογιστική χρήση που πραγματοποιούνται και τα έσοδα που συνδέονται με αυτά. Επομένως, η αναγνώριση των εσόδων προηγείται και έπεται αυτή των εξόδων.
- **Η αρχή της αποκάλυψης / πλήρους γνωστοποίησης (full disclosure principle):** Οι λογιστικές καταστάσεις μιας επιχείρησης πρέπει να περιλαμβάνουν όλες εκείνες τις πληροφορίες που θεωρούνται αναγκαίες, ώστε να μην είναι παραπλανητικές.
- **Η αρχή της περιοδικότητας (periodicity principle):** Έχει επιβληθεί η συμβατική διαίρεση της ζωής των επιχειρηματικών μονάδων σε ίσα χρονικά διαστήματα, και ο περιοδικός προσδιορισμός των αποτελεσμάτων τους (λογιστική περίοδος = τρίμηνο, εξάμηνο, έτος)
- **Αρχή της αυτοτέλειας των χρήσεων :** Το λογιστικό αποτέλεσμα της χρήσεως προκύπτει ως διαφορά μεταξύ των εσόδων και των εξόδων με βάση την αρχή της συσχέτισεως. Έσοδα ή έξοδα προηγούμενων ή επομένων χρήσεων δεν πρέπει να λαμβάνονται υπόψη. Κάθε χρήση θεωρείται ανεξάρτητη.
- **Αρχή της λογιστικής μονάδας :** Κάθε επιχειρηματική μονάδα θεωρείται ότι έχει δικά της μέσα δράσεως και δικές της υποχρεώσεις, τόσο έναντι τρίτων, όσο και έναντι των φορέων της, και ότι αποτελεί ξεχωριστή και αυτοτελή οντότητα. Υπάρχουν περιπτώσεις που θεωρείται λογιστική οντότητα, για λόγους σκοπιμότητας, ένας όμιλος επιχειρήσεων.
- **Αρχή της νομισματικής μονάδας:** Οι λογιστικές εκθέσεις χρησιμοποιούν μία και μόνο μία νομισματική μονάδα.

3. Θεωρητικό Υπόβαθρο

3.1 Γενικοί Ορισμοί [7], [8]

Ως **οικονομική μονάδα** ορίζεται ο συνδυασμός των συντελεστών παραγωγής με τρόπο συστηματικό και αποτελεσματικό για την κάλυψη των ανθρωπίνων αναγκών.

Κάθε οικονομική μονάδα αποσκοπεί στην πραγματοποίηση του μέγιστου δυνατού οφέλους με το ελάχιστο δυνατό κόστος ανάλωσης πόρων όπως οι ανθρώπινοι πόροι, οι χρηματικοί πόροι, τα καύσιμα κλπ. Όταν η ωφέλεια από την εν λόγω δραστηριότητα καλύπτει το κόστος, τότε δημιουργείται ένα πλεόνασμα πόρων, το οποίο καλείται ως κέρδος και μεταφράζεται ως αποτελεσματική διαχείριση των πόρων από την επιχείρηση με άμεση απόρροια τη βελτίωση της θέσης στην αγορά. Στον αντίποδα και συγκεκριμένα όταν το κόστος υπερτερεί της ωφέλειας δημιουργείται ένα έλλειμμα γνωστό και ως ζημιά. Το γεγονός αυτό προδίδει τη μη ορθολογική χρήση των πόρων και την επιδείνωση της θέσης της οικονομικής μονάδας.

Ως **Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσεως (ΚΑΧ)** ορίζεται η λογιστική κατάσταση, που συνοπτικά παραθέτει τους προσδιοριστικούς παράγοντες του οικονομικού αποτελέσματος μίας λογιστικής χρήσης. Σκοπός της εν λόγω κατάστασης είναι η παροχή πληροφοριών στα ενδιαφερόμενα μέρη. Ένα θετικό αποτέλεσμα από την ΚΑΧ χαρακτηρίζεται ως κέρδος ενώ ένα αρνητικό ως ζημιά.[9]

Τα στοιχεία που περιλαμβάνονται στην ΚΑΧ κατηγοριοποιούνται ανάλογα με το σκοπό τους σε οργανικά ή λειτουργικά και ανόργανα ή μη λειτουργικά.

Με τον όρο **οργανικά ή λειτουργικά** στοιχεία εννοούμε το σύνολο των παραγόντων που σχετίζονται με τις κύριες και δευτερεύουσες δραστηριότητες μιας επιχείρησης, δηλαδή τις δραστηριότητες που αφορούν τη λειτουργία της οικονομικής μονάδας.

Ως **ανόργανα ή μη λειτουργικά στοιχεία** καλούνται όλα τα έκτακτα στοιχεία, τα οποία δεν προκύπτουν από τη λειτουργία της οικονομικής μονάδας.

Ως **Καθαρή Θέση** νοείται το σύνολο των επενδυμένων χρηματικών πόρων στην οικονομική μονάδα κατά την έναρξη της δραστηριότητάς της επαυξημένη με τυχόν παρακρατηθέντα κέρδη κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της. Η Καθαρή Θέση αποτελεί το μέτρο της αξίας μιας επιχείρησης, δηλαδή την αξία που θα λάβουν οι μέτοχοι της μετά την πώληση όλων των περιουσιακών στοιχείων της οικονομικής μονάδας και την αποπληρωμή όλων των υποχρεώσεων της προς τους πιστωτές και δανειστές της. Επί της ουσίας η Καθαρή Θέση είναι ένας τρόπος μέτρησης της αξίας μιας οικονομικής μονάδας που υπολογίζεται αφαιρώντας από το ενεργητικό της επιχείρησης, το σύνολο των υποχρεώσεων της.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Η Καθαρή Θέση στον Ισολογισμό μιας οικονομικής μονάδας περιλαμβάνει:

- Το επενδυμένο από τους μετόχους κεφάλαιο.
- Τα κέρδη προηγούμενων χρήσεων που δε δόθηκαν ως μέρισμα στους μετόχους και επενδύθηκαν εκ νέου στην οικονομική μονάδα. Η επένδυση αυτή στη βιβλιογραφία είναι γνωστή ως κεφαλαιοποίηση κερδών.

Η Καθαρή θέση συναντάται στη βιβλιογραφία και ως: Ίδια Κεφάλαια, Καθαρό Ενεργητικό, Λογιστική αξία ή Αξία εκκαθάρισης, ενώ υπολογίζεται από τη λογιστική ισότητα:

$$\underline{\text{Ενεργητικό}} = \underline{\text{Παθητικό}} = \underline{\text{Υποχρεώσεις}} + \underline{\text{Καθαρή Θέση}} \quad (1.1)$$

Ως **άμεσα υλικά** χαρακτηρίζονται όλα τα υλικά που αποτελούν πρώτες ύλες και ενσωματώνονται στα τελικά προϊόντα, ενώ είναι διακριτά πάνω σε αυτά αποτελώντας σημαντικό μέρος του κόστους στο παραγόμενο προϊόν, το οποίο μάλιστα με τη σειρά του μπορεί να αποτελέσει την πρώτη ύλη για την παραγωγή άλλων αγαθών.

Ως **έμμεσα υλικά** χαρακτηρίζονται τα υλικά που δεν είναι διακριτά στο τελικό προϊόν και είναι μικρής αξίας σε σχέση με τα άμεσα υλικά. Το κόστος υλικών αυτών συμπεριλαμβάνεται στα Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα.

Άμεση εργασία ονομάζεται το κόστος εργασίας που προκύπτει από τους εργαζόμενους αυτούς που απασχολούνται στο κομμάτι της παραγωγικής διαδικασίας και επεξεργάζονται τις πρώτες ύλες με αποτέλεσμα το κόστος τους να είναι διακριτό στο παραγόμενο προϊόν αποτελώντας ένα υπολογίσιμο κόστος επί της απαιτούμενης συνολικής εργασίας στην παραγωγή.

Η άμεση εργασία προκύπτει από τον ακόλουθο υπολογισμό:

$$\underline{\text{Κόστος Άμεσης Εργασίας}} = \underline{\text{Αριθμός Ημερομισθίων}} * \underline{\text{Κόστος Ημερομισθίων}} \quad (1.2)$$

Έμμεση εργασία καλούνται όλα τα κόστη εργασίας, τα οποία δεν είναι εφικτό να επιμεριστούν σε μονάδες τελικού προϊόντος και είναι μη υπολογίσιμης αξίας. Το κόστος αυτό περιλαμβάνεται στα Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα.

Ως **έσοδο** ορίζεται η αγοραστική δύναμη που αποκτάται από τη δραστηριότητα της οικονομικής μονάδας εκφρασμένη σε χρηματικές μονάδες. Στην έννοια του εσόδου είναι ενσωματωμένα τυχόν κονδύλια και επιχορηγήσεις που δίδονται στην εκάστοτε οικονομική μονάδα για την υποστήριξή της και την υποβοήθησή της για την πραγματοποίηση των

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

σκοπών της. Να αναφέρουμε στο σημείο αυτό ότι στην περίπτωση των ιδιοπαραγόμενων στοιχείων πάγιας μορφής, το κόστος τους θεωρείται ως έσοδο.

Τζίρος καλείται το ποσό που η επιχείρηση εισέπραξε από τις πωλήσεις της, δηλαδή το σύνολο των εσόδων της.

3.2 Κόστος [10], [11]

Ως **κόστος** ορίζεται η επένδυση της αγοραστικής δύναμης των οικονομικών μονάδων για την απόκτηση υλικών ή άυλων αγαθών και υπηρεσιών με απώτερο σκοπό την κάλυψη των αναγκών τους ή τη χρήση τους για την πραγματοποίηση εσόδων μέσω πωλήσεων.

Το κόστος με κριτήριο είτε το σκοπό πραγματοποίησής του, είτε το ρυθμό κυκλοφορίας του στην οικονομική μονάδα, διακρίνεται ως εξής:

Κόστος **τρέχουσας μορφής** καλείται το κόστος, το οποίο προκύπτει από αγαθά και υπηρεσίες που αποκτώνται με σκοπό τη μεταπώλησή τους αυτούσια ή μετά από επεξεργασία σε διάστημα όχι μεγαλύτερο από αυτό της διαχειριστικής περιόδου όπως είναι πρώτες ύλες και εμπορεύματα, αναλώσιμα, αμοιβές τρίτων και προσωπικού.

Κόστος **πάγιας μορφής** καλείται το κόστος απόκτησης αγαθών και υπηρεσιών που αποκτώνται με σκοπό την εκμετάλλευσή τους εντός της επιχείρησης και για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο από αυτό της διαχειριστικής περιόδου. Χαρακτηριστικά παραδείγματα πάγιου κόστους συνιστούν μηχανήματα, κτήρια, γήπεδα αλλά και άυλης μορφής πάγια όπως το know how, η φήμη κλπ.

Το κόστος πάγιας μορφής δύναται να μετατραπεί σε κόστος τρέχουσας μορφής, είτε μέσω των αποσβέσεων της χρήσης, είτε μέσω της πώλησής τους. Κατά αντιστοιχία το κόστος τρέχουσας μορφής δύναται να μετατραπεί σε κόστος πάγιας μορφής στην περίπτωση που η εκάστοτε οικονομική μονάδα αποφασίζει να χρησιμοποιήσει εντός της επιχείρησης ένα εκ των παραγόμενων αγαθών της για παράδειγμα ή κάποιο αγαθό που αρχικά απέκτησε με σκοπό τη μεταπώλησή του.

3.2.1 Διακρίσεις Κόστους [12], [13]

Πραγματικό Κόστος ή Ιστορικό Κόστος: Καλείται το κόστος που προκύπτει από ομαλά στοιχεία και πραγματικά αριθμητικά δεδομένα που αφορούν αυτή καθ' αυτή τη

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

δραστηριότητα της οικονομικής μονάδας. Το πραγματικό κόστος ονομάζεται και ιστορικό επειδή είθισται να προσδιορίζεται μετά την πραγματοποίηση των δαπανών. Η έννοια του πραγματικού κόστους αναφέρεται στις εξής περιπτώσεις:

- Σε παραγόμενα αγαθά και υπηρεσίες.
- Σε αγοραζόμενα αγαθά και υπηρεσίες.
- Σε δραστηριότητες και λειτουργίες της οικονομικής μονάδας.

Βασικό χαρακτηριστικό του πραγματικού κόστους είναι ότι είναι απαλλαγμένο από έξοδα υπολογιστικά όπως είναι οι τόκοι των ιδίων κεφαλαίων, αλλά και από ανώμαλα έξοδα όπως για παράδειγμα τα πρόστιμα που είναι έκτακτα έξοδα.

Αρχικό Κόστος: Είναι το κόστος των άμεσων υλικών, δηλαδή των υλικών που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή των αγαθών και των υπηρεσιών, καθώς και το κόστος της άμεσης εργασίας, δηλαδή το κόστος του συνόλου των εργατοωρών που δαπανώνται για την παραγωγή ενός προϊόντος. Το αρχικό κόστος ενσωματώνεται στο κόστος που προϊόντος.

Στο σημείο αυτό αξίζει να τονίσουμε ότι στο αρχικό κόστος δεν περιλαμβάνονται κόστη μερισμού, εκτός κι αν προκύπτουν από πραγματικά στοιχεία. Στην περίπτωση αυτή τα κόστη μερισμού λαμβάνονται ως άμεσα κόστη.

Το αρχικό κόστος αποτελεί κριτήριο κατανομής του έμμεσου κόστους και αποτελεί βασικό στοιχείο διαμόρφωσης του κόστους παραγωγής.

Ο υπολογισμός του αρχικού κόστους προκύπτει από την ακόλουθη σχέση:

$$\underline{\text{Αρχικό ή άμεσο κόστος}} = \underline{\text{Άμεσα υλικά}} + \underline{\text{Άμεση εργασία}} \quad (1.3)$$

Κόστος Μετατροπής: Είναι το κόστος που αποτελείται από τα έξοδα μετατροπής της πρώτης ύλης σε έτοιμο προϊόν ή τη μετατροπή ενός υλικού από μια μορφή σε μια άλλη. Η συγκεκριμένη κατηγορία κόστους περιλαμβάνει όλα τα κόστη παραγωγής άμεσα και έμμεσα, καθώς και τα Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα σχετικά με την μετατροπή των υλών και των προϊόντων.

Κόστος παραγωγής: Είναι το κόστος που πραγματοποιήθηκε από την παραγωγή όλων των ενδιάμεσων και τελικών προϊόντων, αφορά δηλαδή όλα τα στάδια της διαδικασίας παραγωγής. Περιλαμβάνει την ανάλωση των πρώτων υλών, την άμεση εργασία και τα Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα, ενώ δε βαρύνεται από έξοδα λειτουργίας, αποθήκευσης, διάθεσης, έρευνας και ανάπτυξης.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Ο υπολογισμός του κόστους παραγωγής προκύπτει από την ακόλουθη ισότητα:

$$\underline{\text{Κόστος Παραγωγής}} = \underline{\text{Άμεσο κόστος}} + \underline{\text{Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα}} \quad (1.4)$$

Κόστος Παραχθέντων: Καλείται το κόστος των ημικατεργασμένων προϊόντων αρχής αθροισμένο με το κόστος παραγωγής της περιόδου και έχοντας αφαιρέσει το κόστος ημικατεργασμένων στο τέλος της περιόδου. Το κόστος παραγωγής ταυτίζεται με το κόστος παραχθέντων, όταν τα ημικατεργασμένα αρχής και τέλους περιόδου είναι μηδενικά.

Κόστος Διάθεσης: Ως κόστος διάθεσης λογίζονται όλα τα κόστη που πραγματοποιούνται προκειμένου να προωθηθούν και πωληθούν τα αγαθά ή υπηρεσίες της οικονομικής μονάδας. Στη συγκεκριμένη κατηγορία κόστους δεν περιλαμβάνονται τυχόν έξοδα διοικητικής λειτουργίας, αλλά ενσωματώνονται όλα τα έξοδα που σχετίζονται με την πώληση του εκάστοτε αγαθού.

Κόστος Πωληθέντων: Ονομάζεται το κόστος που προκύπτει αν αθροίσουμε το κόστος παραγωγής ή απόκτηση των αγαθών και των υπηρεσιών, επαυξημένο με τα άμεσα έξοδα πώλησης αυτών.

Κόστος Εμπορικό: Ονομάζεται το κόστος που προκύπτει αν από το κόστος παραγωγής ή το κόστος αγοράς των αγαθών και υπηρεσιών αφαιρεθεί το κόστος διάθεσης του προϊόντος.

Σταθερό κόστος (Fixed Cost, FC) είναι το κόστος, το οποίο είναι ανεξάρτητο της χρήσης των παραγωγικών συντελεστών και παραμένει σταθερό για μία επιχείρηση καθώς δεν είναι εξαρτώμενο του όγκου παραγωγής της.

Μεταβλητό κόστος (Variable Cost, VC) καλείται το κόστος των παραγωγικών συντελεστών, καθώς αυτό διαμορφώνεται από τον όγκο παραγωγής και το βαθμό της χρήση των συντελεστών αυτών.

Συνολικό κόστος (Total Cost, TC): Αφορά το σύνολο των εξόδων σταθερών και μεταβλητών που αφορούν το εκάστοτε προϊόν ή υπηρεσία. Συνεπώς περιλαμβάνει το κόστος των πωληθέντων αθροισμένο με όλα τα κόστη.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

3.2.2 Κέντρα Κόστους

Κέντρο Κόστους ονομάζονται οι μονάδες κόστους στις οποίες κατανέμονται τα διάφορα κόστη της επιχείρησης.

Η διάκριση των κέντρων κόστους είναι ως εξής:

- Κύρια κέντρα κόστους είναι αυτά, στα οποία κατανέμονται τα κόστη που προέρχονται από τη βασική επεξεργασία των προϊόντων ή υπηρεσιών όπως ο μετασχηματισμός των Ά υλών σε προϊόντα.
- Βοηθητικά κέντρα κόστους καλούνται τα κέντρα κόστους που συγκεντρώνονται τα κόστη που προέρχονται από δευτερεύουσες ενέργειες σχετιζόμενες με την παραγωγή.
- Ανεξάρτητα ονομάζονται τα κέντρα κόστους που διευκολύνουν τα κύρια και βοηθητικά κέντρα κόστους με υπηρεσίες για την παραγωγή, αλλά κόστη που προκύπτουν από την προσπάθεια επίτευξης του σκοπού της επιχείρησης.

3.3 Φύλλο Μερισμού Εξόδων

Περιλαμβάνει τους λογαριασμούς της ομάδας έξι (6) των Ελληνικών Λογιστικών Προτύπων (ΕΛΠ), δηλαδή το σύνολο των εξόδων και συγκεκριμένα των λογαριασμών:

- Αμοιβές και έξοδα προσωπικού
- Αμοιβές και έξοδα τρίτων
- Παροχές Τρίτων
- Φόροι - τέλη
- Διάφορα έξοδα
- Τόκοι και Συναφή έξοδα
- Αποσβέσεις

Το σύνολο του ισοζυγίου των λογαριασμών ανά έτος διακρίνονται σε έξοδα διοικητικής λειτουργίας, διάθεσης και χρηματοοικονομικής λειτουργίας, καθώς και του κόστους των πωλήσεων.

Ως **Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα (ΓΒΕ)** καλούνται όλα εκείνα τα έξοδα που δεν περιλαμβάνονται στο κόστος παραγωγής των αγαθών και υπηρεσιών. Επί της ουσίας είναι όλες οι δαπάνες που δεν πραγματοποιούνται για ένα συγκεκριμένο φορέα κόστους. Τα ΓΒΕ διακρίνονται σε σταθερά όπως είναι οι αποσβέσεις ή τα ενοίκια και σε μεταβλητά όπως η

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

έμμεση εργασία, οι αμοιβές και παροχές τρίτων, φόροι και τέλη και προβλέψεις εκμετάλλευσης.

Βάσεις Καταλογισμού: Καλούνται τα στοιχεία βάσει των οποίων γίνεται ο επιμερισμός των ΓΒΕ στα κέντρα κόστους. Ως βάσεις καταλογισμού θεωρούμε για παράδειγμα το άμεσο κόστος των Α' υλών, την άμεση εργασία και τις ώρες που δαπανώνται από το προσωπικό ανά εργασία, όπως και τις ώρες λειτουργίας των μηχανημάτων.

Κόστος Γενικών Εξόδων Παραγωγής ή Γενικών Βιομηχανικών Εξόδων = Συντελεστής επιβάρυνσης (καταλογισμού) ΓΒΕ.

Προκαθορισμένο κόστος: Καλείται το κόστος που με διάφορες μεθόδους και τεχνικές υπολογίζεται προτού πραγματοποιηθεί, σε μια προσπάθεια εκτίμησης του μελλοντικού κόστους.

Για τον υπολογισμό αυτό απαιτούνται δεδομένα ιστορικού κόστους και στοιχεία του παρελθόντος, αλλά και προβλέψεις σχετικά με το χρόνο που αναφέρεται το προκαθορισμένο κόστος, τις συνθήκες εκμετάλλευσης που αφορούν τις μεθόδους, το διαθέσιμο εξοπλισμό, όπως και τους λοιπούς παράγοντες της εκμετάλλευσης.

Το προκαθορισμένο κόστος με κριτήριο τις διαδικασίες που ακολουθούνται και τους επιδιωκόμενους σκοπούς διακρίνεται σε:

- Προϋπολογιστικό κόστος
- Πρότυπο Κόστος

Προϋπολογιστικό κόστος είναι εκείνο που καταρτίζεται πριν πραγματοποιηθεί η παραγωγή, ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας ή ενός έργου. Προσδιορίζεται από τα δεδομένα του παρελθόντος, αλλά και τις συνθήκες που αναμένεται να επικρατούν κατά την πραγματοποίησή του. Ως «**συνθήκες**» νοούνται όλα τα στοιχεία κόστους κατά τη χρονική στιγμή ενδιαφέροντος όπως η ποσοτική ανάλωση σε συνδυασμό με την τιμή κόστους υλικών, ανθρώπινων πόρων, ρεύματος, καυσίμων και λοιπών εξόδων που εκτιμάται ότι κατά την περίοδο παραγωγής του εκάστοτε αγαθού, υπηρεσίας ή έργου θα ισχύσουν. Το κόστος αυτό έχει αξία και προσεγγίζεται με διάφορες αναλύσεις με σκοπό να καθοριστεί μία τιμή πώλησης των παραγόμενων αγαθών και υπηρεσιών όταν αυτά παράγονται πρώτη φορά ή τα στοιχεία που δαπανώνται για την παραγωγή του υπόκεινται σε προσφορές. Σαφώς

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

οποιαδήποτε εκτίμηση του προϋπολογιστικού κόστους αντιμετωπίζεται με κάποιο περιθώριο απόκλισης που λειτουργεί ως ασφαλιστική δικλείδα.

Πρότυπο κόστος είναι το κόστος που υπολογίζεται κατόπιν συγκεκριμένων υπολογισμών όπως:

- Η ακριβής μέτρηση των ποσοτήτων των άμεσων υλικών, του δαπανώμενου χρόνου της άμεσης εργασίας, ο καθορισμός των λοιπών στοιχείων που προσδιορίζουν το κόστος για παράδειγμα το ρεύμα και το νερό.
- Η ακριβής μέτρηση των ποσοτήτων των άμεσων υλικών και του δαπανώμενου χρόνου της άμεσης εργασίας, καθώς και των λοιπών συστατικών που προσδιορίζουν το κόστος ανά μονάδα.
- Η ακριβής μέτρηση των λοιπών εξόδων κατά μονάδα.
- Η αποσαφήνιση του πρότυπου βαθμού απασχόλησης για την περίοδο ισχύος του πρότυπου κόστους. Ο πρότυπος βαθμός απασχόλησης χρησιμεύει στον προσδιορισμό του κατά μονάδα προϊόντος ή δραστηριότητας του πρότυπου συντελεστή επιβάρυνσης με σταθερό κόστος.

Σχέση μεταξύ προϋπολογιστικού και προτύπου κόστους

Με βάση την προηγούμενη ανάλυσή μας το πρότυπο κόστος είναι προκαθορισμένο και προσδιορίζεται πριν ακόμα πραγματοποιηθεί. Ο προσδιορισμός αυτός επιτυγχάνεται μέσω στοχευμένων υπολογισμών που βασίζονται σε πραγματικές μετρήσεις. Από την άλλη μεριά και το προϋπολογιστικό κόστος υπολογίζεται προτού ακόμα πραγματοποιηθεί, αλλά αποτελεί μία εκτίμηση του ύψους του κόστους και δε βασίζεται σε μετρήσιμα στοιχεία.

Το πρότυπο κόστος, λοιπόν, είναι προφανές ότι είναι συγχρόνως και πραγματικό, αφού προέρχεται από μια δομημένη διαδικασία με πρακτική εφαρμογή. Συνιστά το σταθερό κοστολογικό μέγεθος, το οποίο είναι πραγματοποιήσιμο και συγκρίνεται με το πραγματικό κόστος για τον προσδιορισμό των τυχόν αποκλίσεων. Η ανάλυση των αποκλίσεων κατά πηγή προελεύσεως αποτελεί τη βάση ελέγχου του πραγματικού κόστους και μέσω αυτού της αποτελεσματικότητας ολόκληρης της εκμεταλλεύσεως και των λειτουργικών της υποδιαίρέσεων.

Ως **έξοδο** ορίζεται το κόστος εκείνο που αποτυπώνεται στα έσοδα της χρήσεως μειώνοντάς τα τελευταία. Πιο συγκεκριμένα το κόστος που αφορά το εκάστοτε αγαθό είναι ενσωματωμένο σε αυτό και εξαφανίζεται μετά την πώλησή του. Έτσι το κόστος αυτό

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

μετατρέπεται σε έξοδο που επιβαρύνει το έσοδο από την πώληση που πραγματοποιήθηκε. Κόστη όπως τα έξοδα διοίκησης, διάθεσης, έρευνας και ανάπτυξης ενσωματώνονται στα αγαθά και μετατρέπονται σε έξοδα μετά την πώληση αυτών.

Ως **δαπάνη** καλείται η διαδικασία πραγματοποίησης κόστους ή εξόδου, για παράδειγμα η αγορά μιας υπηρεσίας ή ενός αγαθού.

Σύγκριση κόστους, εξόδου & δαπάνης

Το κόστος έως και τη στιγμή που θα μετατραπεί σε έξοδο, συνιστά στοιχείο του ενεργητικού, ενώ το έξοδο από τη δημιουργία του και έπειτα αποτελεί στοιχείο που επηρεάζει τα αποτελέσματα χρήσης της οικονομικής μονάδας.

Το έξοδο προϋπάρχει ως κόστος, ενώ το κόστος δεν μπορεί να προϋπάρξει ως έξοδο.

Το κόστος που δημιουργείται μέχρι την πώληση του αγαθού και την εκπνοή του δύναται να αλλάζει μορφές, μέσω της διενέργειας αποσβέσεων για παράδειγμα.

Το έξοδο συνίσταται από το κόστος που μέσα σε μία διαχειριστική χρήση παύει να υπάρχει και αποτελεί ένα μεμονωμένο μέγεθος που συσχετίζεται με το έσοδο για τη διαμόρφωση των αποτελεσμάτων με βάση τον τύπο:

$$\underline{\text{Έσοδα Χρήσης} - \text{Έξοδα Χρήσης} = \text{Αποτελέσματα Χρήσης} (\pm)} \quad (1.5)$$

Στα έξοδα της χρήσης περιλαμβάνεται το κόστος των προς πώληση αγαθών και υπηρεσιών, επαυξημένο με το κόστος διοίκησης και διάθεσης, τα χρηματοοικονομικά κόστη, αλλά και τα κόστη έρευνας και ανάπτυξης. Στην περίπτωση που το πωλούμενο αγαθό ή υπηρεσία είναι παραγόμενο από την ίδια εταιρία τα κόστη έρευνας και ανάπτυξης έχουν περιληφθεί στο αρχικό κόστος.

Κατηγορίες Κόστους – Εξόδου

Τα κόστη-έξοδα ανάλογα με το αν προκύπτουν άμεσα από τη λειτουργία της επιχείρησης, σχετίζονται ευθέως με την εκμετάλλευση της χρήσης και έχουν σταθερό ή τυχαίο χαρακτήρα διακρίνονται στις ακόλουθες κατηγορίες:

Οργανικό κόστος ή έξοδο καλείται εκείνο το κόστος που προκύπτει από την ομαλή εκμετάλλευση της χρήσης, συνίσταται από τα λειτουργικά έξοδα που αναλώνονται για την

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

εκμετάλλευση των τακτικών δραστηριοτήτων της χρήσης και σχετίζεται με τα οργανικά έσοδα για τον προσδιορισμό του αποτελέσματος εκμετάλλευσης της οικονομικής μονάδας.

Ανόργανο κόστος ή έξοδο καλείται το κόστος που δεν πηγάζει από την ομαλή εκμετάλλευση της χρήσεως, δε συσχετίζεται με τα οργανικά έσοδα για τον προσδιορισμό του οργανικού αποτελέσματος εκμεταλλεύσεως και έχει τυχαίο χαρακτήρα ή προέκυψε έκτακτα ή και ευκαιριακά και όχι από την τακτική λειτουργία της επιχείρησης.

Ομαλό κόστος ή έξοδο είναι εκείνο που ενσωματώνεται στο κόστος των διάφορων λειτουργιών της οικονομικής μονάδας, καθώς συσχετίζεται ομαλά με τη δραστηριότητα της επιχείρησης και τη λειτουργία κόστους αυτής.

Ανώμαλο κόστος ή έξοδο είναι εκείνο που δεν ενσωματώνεται στο λειτουργικό κόστος της οικονομικής μονάδας, επειδή κρίνεται ότι προκύπτει από λειτουργίες και δραστηριότητες που δεν έχουν ομαλή σχέση με το παραγόμενο έργο.

Χαρακτηριστικά παραδείγματα ανώμαλων εξόδων είναι:

- Πρόστιμα κάθε είδους.
- Προσαυξήσεις φόρων και προσαυξήσεις λόγω καθυστέρησης καταβολή εισφορών προς τους ασφαλιστικούς οργανισμούς.
- Ποινικές ρήτρες και καταπτώσεις εγγυήσεων.
- Η μείωση της αξίας αποθεμάτων λόγω παλαιότητας, ποιοτικών αλλοιώσεων ή άλλων αιτιών που προκαλούν την απώλεια αξίας.

3.4 Νεκρό Σημείο (Break Even Point) [\[14\]](#)

Ορισμός Νεκρού Σημείου

Ως Νεκρό Σημείο καλείται το σημείο εκείνο, στο οποίο το ύψος του τζίρου της οικονομικής μονάδας καλύπτει τα έξοδά της, σταθερά και μεταβλητά. Επομένως, το οικονομικό αποτέλεσμά της είναι μηδέν και δεν παρουσιάζει κέρδος ή ζημιά.

Το Νεκρό Σημείο συνιστά μια τεχνική ανάλυσης για τη συσχέτιση των σταθερών και μεταβλητών εξόδων οικονομικής μονάδας, καθώς και των ταμειακών εισροών και των κερδών της. Αποτελεί ένα στοιχείο που κάθε μονάδα πρέπει να έχει υπολογίσει και να λαμβάνει υπόψη της για τη πραγμάτωση της λειτουργίας της με τρόπο ορθολογικό και

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

αποτελεσματικό. Για τον προσδιορισμό του απαιτείται ο προσδιορισμός των στοιχείων που διαμορφώνουν το κέρδος, καθώς και οι συνθήκες του περιβάλλοντος δραστηριότητας της υπό εξέταση μονάδας.

Πιο συγκεκριμένα από τον υπολογισμό του Νεκρού Σημείου αποκομίζουμε πληροφορίες σχετικά με το επιθυμητό κύκλο εργασιών για την κάλυψη των σταθερών και μεταβλητών δαπανών της οικονομικής μονάδας. Με άλλα λόγια, συνιστά εκείνο το σημείο στο οποίο η εκάστοτε μονάδα λειτουργεί χωρίς να παρουσιάζει κέρδος ή ζημιά (μηδενικό οικονομικό αποτέλεσμα). Οι πωλήσεις που πραγματοποιεί στο σημείο αυτό είναι ίσες με το συνολικό κόστος παραγωγής της. Είναι προφανές ότι κάθε μονάδα ανάλογα με τα μεγέθη της έχει το δικό της «Νεκρό Σημείο».

Λειτουργία του Νεκρού Σημείου

Τα έσοδα της οικονομικής μονάδας πρέπει να διαμορφώνονται έτσι ώστε να καλύπτουν:

- Το κόστος παραγωγής.
- Το κόστος προώθησης των πωλήσεων.
- Τα γενικά έξοδα διοίκησης.
- Το ποσό του κέρδους εκείνο που η εκάστοτε μονάδα αναμένει σύμφωνα με τις προβλέψεις της κατά τη διάρκεια της χρήσης.

Στην περίπτωση που η οικονομική μονάδα μέσω των πωλήσεων της καλύπτει τα τρία πρώτα στοιχεία τότε λειτουργεί στο νεκρό σημείο των καθαρών πωλήσεων της.

Εκφράσεις του Νεκρού Σημείου – πώς το συναντάμε στη βιβλιογραφία

Αξία πωλήσεων: Το ύψος των πωλήσεων ή αλλιώς του τζίρου που η οικονομική μονάδα δεν πραγματοποιεί κέρδος ή ζημιά.

Ποσοστό (%) πωλήσεων: Το ποσοστό των προβλεπόμενων πωλήσεων που η οικονομική επιχείρηση θα έχει μηδενικό οικονομικό αποτέλεσμα.

Ποσότητα πωλήσεων: Η ποσότητα των αγαθών ή υπηρεσιών που η οικονομική μονάδα πρέπει να πουλήσει προκειμένου να μην έχει κέρδος ή ζημιά.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Χρόνος: Σε διάστημα ενός έτους, προσδιορίστε τους μήνες που χρειάζονται προκειμένου η οικονομική μονάδα να πραγματοποιήσει το ύψος των πωλήσεων εκείνων, ώστε να μην πραγματοποιεί κέρδος ή ζημιά.

Οι συνιστώσες του Νεκρού Σημείου:

- Πωλήσεις
- Έσοδα
- Έξοδα
 - **Σταθερά έξοδα:** πραγματοποιούνται ανεξάρτητα από τη λειτουργία της εκάστοτε οικονομικής μονάδας, συνεπώς και των παραγόμενων μονάδων. Παραδείγματα σταθερών εξόδων είναι τα ενοίκια, οι αποδοχές του διοικητικού προσωπικού και τα ασφάλιστρα. Είναι εύλογο ότι όσο αυξάνει ο αριθμός των παραγόμενων μονάδων προϊόντων τόσο τα σταθερά έξοδα ανά μονάδα προϊόντος φθίνουν.
 - **Μεταβλητά έξοδα:** Εξαρτώνται άμεσα από λειτουργία της επιχείρησης και τη διαδικασία της παραγωγής. Χαρακτηριστικά μεταβλητά έξοδα είναι το ηλεκτρικό ρεύμα, οι πρώτες ύλες και οι μισθοί των εργαζομένων στο τμήμα παραγωγής. Όσο αυξάνει η παραγωγή αυξάνουν και τα μεταβλητά έξοδα.

Τα συνολικά έσοδα των πωλήσεων είναι ίσα με τον αριθμό των παραγόμενων / πωλούμενων μονάδων (Q) επί την τιμή πώλησας κατά μονάδα προϊόντος (P).

$$\underline{TR = Q * P.} \quad (1.6)$$

Υπολογισμός Νεκρού Σημείου

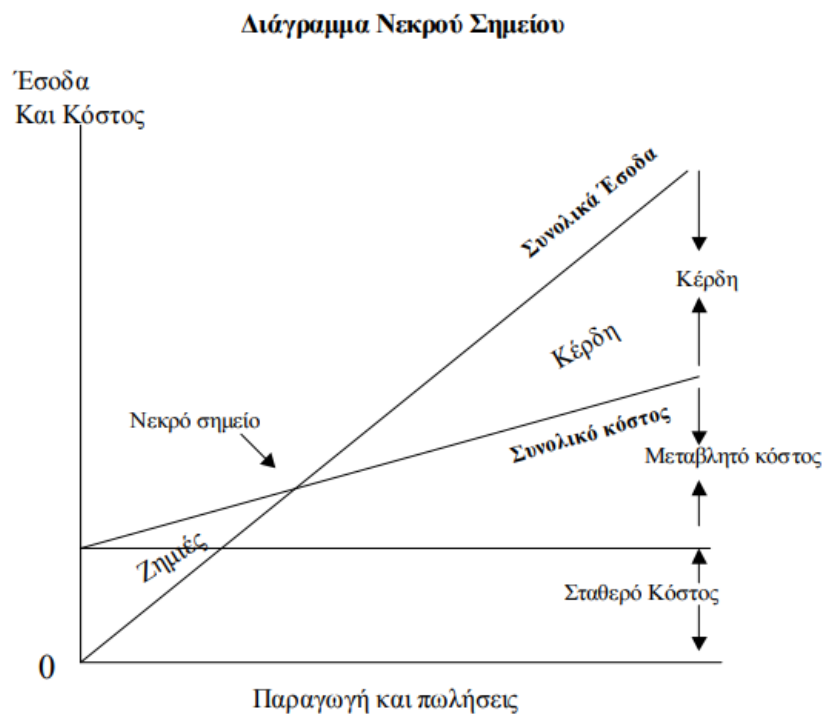
$$\underline{\text{Νεκρό Σημείο σε Μονάδες (Q) = Σταθερά Έξοδα προς το Μοναδιαίο Περιθώριο Συνεισφοράς (Τιμή - Μεταβλητό Κόστος ανά Μονάδα)}} \quad (1.7)$$

$$\underline{\text{Νεκρό Σημείο σε Αξίες Πωλήσεων (T*Q) = Σταθερά Έξοδα προς το Ποσοστό Περιθωρίου Συνεισφοράς (Μοναδιαίο Περιθώριο Συνεισφοράς προς την Τιμή Πώλησης)}} \quad (1.8)$$

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Διαγραμματική Απεικόνιση Νεκρού Σημείου



3.5 Περιθώριο Ασφαλείας [15]

Το Περιθώριο Ασφαλείας αποτελεί το δείκτη που φανερώνει το κατά πόσο μπορεί να μειωθεί η δραστηριότητα μιας οικονομικής μονάδας χωρίς η τελευταία να παρουσιάζει ζημιά.

Υψηλό Περιθώριο Ασφαλείας: Εκφράζει ότι το Νεκρό Σημείο μιας επιχείρησης επιτυγχάνεται σε αρκετά χαμηλότερο επίπεδο από τις πραγματοποιηθείσες πωλήσεις με αποτέλεσμα να υπάρχει δυνατότητα μείωσης των πωλήσεων και ταυτόχρονα η επιχείρηση να επιτυγχάνει και ακόμη κέρδη.

Χαμηλό Περιθώριο Ασφαλείας: Στην περίπτωση αυτή το Νεκρό Σημείο της Επιχείρησης είναι σχεδόν ίσο με τις πραγματοποιηθείσες πωλήσεις γεγονός που δεν επιτρέπει μείωση των πωλήσεων.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Υπολογισμός Περιθωρίου Ασφαλείας

$$\text{Περιθώριο Ασφαλείας} = \text{Συνολικές Πωλήσεις} - \text{Πωλήσεις στο Σημείο Ισορροπίας} \quad (1.9)$$

$$\text{Περιθώριο Ασφαλείας} = \text{Κέρδος προς το Συντελεστή Περιθωρίου Συμμετοχής} \quad (1.10)$$

$$\text{Δείκτης Περιθωρίου Συνεισφοράς} = \text{Περιθώριο Ασφαλείας σε χρηματικές μονάδες προς Πωλήσεις} \quad (1.11)$$

3.6 Περιθώριο Συνεισφοράς ή Συμμετοχής [16], [17]

Ορισμός Περιθωρίου Συνεισφοράς

Το περιθώριο συνεισφοράς, γνωστό και ως περιθώριο συμμετοχής, εκφράζεται από τη διαφορά μεταξύ των πωλήσεων και του μεταβλητού κόστους των πωληθέντων αγαθών ή υπηρεσιών. Είναι δηλαδή, το ποσό εκείνο πέραν της αξίας των πωλήσεων για την κάλυψη αφενός του σταθερού κόστους και αφετέρου τη δημιουργία κέρδους.

Υπολογισμός Περιθωρίου Συνεισφοράς

$$\text{Περιθώριο Συνεισφοράς} = \text{Πωλήσεις} - \text{Μεταβλητά Κόστη} \quad (1.12)$$

$$\text{Μοναδιαίο Περιθώριο Συνεισφοράς (Περιθώριο Συνεισφοράς Ανά Μονάδα)} = \text{Τιμή Πώλησης Ανά Μονάδα} - \text{Μεταβλητό Κόστος Ανά Μονάδα} \quad (1.13)$$

3.7 Δείκτης Περιθωρίου Συνεισφοράς [18], [19]

Ο Δείκτης Περιθωρίου Συνεισφοράς αποτελεί το ποσοστό που φανερώνει τη μεταβολή που θα επέλθει στο περιθώριο συνεισφοράς από μία μεταβολή στις πωλήσεις.

$$\text{Δείκτης Περιθωρίου Συνεισφοράς ή Ποσοστό Περιθωρίου Συνεισφοράς} = \text{Περιθώριο} \quad (1.14)$$

$$\text{Συνεισφοράς προς τις Πωλήσεις} = \frac{\text{Τιμή πώλησης} - \text{Μεταβλητό Κόστος ανά μονάδα}}{\text{τιμή πώλησης}} \quad (1.15)$$

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Όπως ήδη αναφέραμε Νεκρό Σημείο καλείται το σημείο εκείνο στο οποίο τα συνολικά έσοδα πωλήσεων ισούνται με τα συνολικά έξοδα. Αξίζει να τονίσουμε ότι στο Νεκρό Σημείο το «Περιθώριο Συνεισφοράς» ισούται με τα συνολικά σταθερά έξοδα.

3.8 Margin & Markup [20]

Ως Mark up ορίζεται το ποσό εκείνο που προκύπτει αν πολλαπλασιάσουμε την τιμή αγοράς ενός προϊόντος επί ένα ποσοστό, με σκοπό να προσδιορίσουμε την τιμή πώλησής του. Πολλοί λανθασμένα θεωρούν πως το ποσοστό αυτό είναι το ποσοστό κέρδους τους.

Ως ποσοστό κέρδους γνωστό και ως Margin ορίζεται το ποσοστό που εξάγεται αν από την τιμή πώλησης αφαιρέσουμε την τιμή αγοράς και το αριθμητικό αποτέλεσμα που προκύπτει το διαιρέσουμε με την τιμή πώλησης μας.

3.9 Μέθοδοι Αποτίμησης Αποθεμάτων

LIFO: Last In First Out

Σύμφωνα με τη μέθοδο LIFO ό,τι εισέρχεται τελευταίο στην οικονομική μονάδα εξάγεται πρώτο. Η μέθοδος αυτή σύμφωνα με το Ν. [4308/2014](#) παύει να χρησιμοποιείται.

FIFO: First In First Out

Σύμφωνα με τη μέθοδο FIFO ό,τι εισέρχεται πρώτο στην οικονομική μονάδα εξάγεται και πρώτο. Η μέθοδος αυτή είναι γενικά εφαρμοζόμενη και ιδιαίτερος σε αγαθά που έχουν λήξεις. Άμεσο αποτέλεσμα της μεθόδου αυτής είναι ότι τα αποθέματα εμπορευμάτων που απογράφονται στο τέλος της εκάστοτε χρήσης προέρχονται από τις πιο πρόσφατες αγορές εμπορευμάτων, ενώ η ποσότητα και η αξία των πωλούμενων εμπορευμάτων προέρχονται από τα αρχικά αποθέματα και τις χρονικά νωρίτερα αγορές.

Μέσος Σταθμικός Όρος (ΜΣΟ)

Σύμφωνα με τη μέθοδο του Μέσου Σταθμικού Μέσου Όρου, η συνολική αξία των αγορών επιμερίζεται στο σύνολο των αγοραζόμενων μονάδων. Η αξία που προκύπτει πολλαπλασιάζεται με την ποσότητα απογραφής.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

3.10 Κοστολόγηση και διαδικασία κοστολόγησης

3.10.1 Μέθοδοι Κοστολόγησης

Εσωλογιστική Κοστολόγηση καλείται η κοστολόγηση που βασίζεται σε δεδομένα της εκάστοτε οικονομικής μονάδας όπως αυτά προκύπτουν από τα βιβλία και τα στοιχεία της οικονομικής μονάδας. Στη συγκεκριμένη περίπτωση το σύνολο των κοστολογικών ενεργειών αποτυπώνεται στα βιβλία της εξασφαλίζοντας την πλήρη εικόνα σε οποιοδήποτε ενδιαφερόμενο και τον έλεγχο της

Εξωλογιστική Κοστολόγηση ονομάζεται η κοστολόγηση που τα δεδομένα της προέρχονται από εμπειρικά δεδομένα και όχι από λογιστικές εγγραφές.

Πιο συγκεκριμένα μόνο οι αγορές των αποθεμάτων, η αρχική και τελική απογραφή του αποθέματος και τα έξοδα κατ' είδος παρακολουθούνται με ημερολογιακές εγγραφές. Όλες οι υπόλοιπες διαδικασίες μεταβολής και επεξεργασίας των αγαθών και υπηρεσιών που ενέχουν κόστος όπως οι εσωτερικές διακινήσεις, οι αναλώσεις αποθεμάτων και το κόστος των πωληθέντων δεν αποτυπώνονται με λογιστικές εγγραφές, αλλά τηρούνται σε φύλλα κοστολόγησης χωρίς να επιτρέπεται η λογιστική συμφωνία τους και η αποτύπωση τους μέσα από τα βιβλία της οικονομικής μονάδας.

3.10.2 Συστήματα Κοστολόγησης [21], [22], [23]

Τα συστήματα κοστολόγησης αποτελούν διαδικασίες που εφαρμόζονται με σκοπό την κοστολόγηση των αγαθών και υπηρεσιών. Η αρχική διάκριση των συστημάτων παραγωγής έγινε με βάση το παραγόμενο είδος και τη μορφή της παραγωγικής διαδικασίας ως εξής:

Σύστημα κοστολόγησης εξατομικευμένης παραγωγής ή Σύστημα κοστολόγησης κατά έργο ή παραγγελία (Job Order Costing System).

Το σύστημα κοστολόγησης της εξατομικευμένης παραγωγής χρησιμοποιείται για τον προσδιορισμό του κόστους ενός αγαθού ή μιας υπηρεσίας με τελείως διαφορετικά χαρακτηριστικά και τεχνικές προδιαγραφές από τα υπόλοιπα παραγόμενα αγαθά και υπηρεσίες. Τα χαρακτηριστικά αυτά αποσαφηνίζονται από την εντολή παραγωγής που δίνεται για την έναρξη της παραγωγικής διαδικασίας, ενώ δεδομένης της διαφορετικότητας των προϊόντων διαχωρίζεται πολύ εύκολα το κόστος που βαρύνει το εκάστοτε παραγόμενο είδος.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Το εξεταζόμενο κοστολογικό σύστημα μπορεί να αφορά και προϊόντα που παράγονται κατά παρτίδα (batch). Τα προϊόντα αυτά ακολουθούν την ίδια διαδικασία παραγωγής έχουν το ίδιο κόστος μετατροπής, αλλά διαφέρουν στα υλικά που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή των προϊόντων και πιο συγκεκριμένα διαφορά εντοπίζεται στις πρώτες ύλες που χρησιμοποιούνται. Το εν λόγω σύστημα κοστολόγησης χρησιμοποιείται για παράδειγμα από επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν μοναδικά έργα ή ειδικές παραγγελίες όπως ειδικά ενδύματα όπου η κάθε παρτίδα παραγόμενης παραγγελίας έχει διαφορετικά γνωρίσματα. Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφέρουμε ότι η κοστολόγηση αυτής της μορφής συναντάται κυρίως σε εταιρίες παροχής υπηρεσιών όπως λογιστικά γραφεία.

Για την εφαρμογή της κοστολόγησης εξατομικευμένη παραγωγής απαιτούνται ως δεδομένα τα άμεσα υλικά, η άμεση εργασία και τα Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα.

Σύστημα κατά φάση κοστολόγησης ή Σύστημα μαζικής παραγωγής (Process Costing System).

Το σύστημα κατά φάση κοστολόγησης είναι το σύστημα εκείνο το οποίο εφαρμόζεται στις περιπτώσεις μαζικής παραγωγής ομοιόμορφων προϊόντων με τα ίδια ακριβώς χαρακτηριστικά ή σε περιπτώσεις οικονομικών μονάδων με συνεχή ροή παραγωγής. Παραδείγματα μονάδων που εφαρμόζουν τη συγκεκριμένη πρακτική κοστολόγησης είναι εργοστάσια παραγωγής αναψυκτικών και γάλακτος, τροφίμων.

Από την κοστολόγηση κατά φάση σε οικονομικές μονάδες με παραγωγή συνεχούς ροής δημιουργούνται ημικατεργασμένα προϊόντα τέλους, δηλαδή προϊόντα που έχουν υποστεί επεξεργασία και είναι ημέτοιμα. Είναι σύνηθες τα ημικατεργασμένα αρχής να έχουν διαφορετικό μοναδιαίο κόστος στην τρέχουσα περίοδο, οπότε καθίσταται επιβεβλημένη η ανάγκη αποτίμησης αυτών με μεθόδους όπως η FIFO και ο ΜΣΟ.

Στη συνέχεια παρατίθενται ονομαστικά τα βήματα της κατά φάση Κοστολόγησης όπως παρατίθενται από τον κ. Δρογαλά.[\[24\]](#)

Βήματα Κοστολόγησης στην Κοστολόγηση κατά Φάση



Πέρα από την παραδοσιακή διάκριση των συστημάτων κοστολόγησης υπάρχουν και άλλες μέθοδοι κοστολόγησης, μερικές από τις οποίες παρατίθενται στη συνέχεια.

Άμεση ή Οριακή Κοστολόγηση

Η άμεση ή οριακή κοστολόγηση γίνεται με βάση το διαχωρισμό των στοιχείων του κόστους σε σταθερά και μεταβλητά κόστη. Η μέθοδος αυτή λαμβάνει υπόψη της μόνο τα στοιχεία του κόστους που σχετίζονται άμεσα με την παραγωγική διαδικασία και κατά κανόνα είναι τα μεταβλητά κόστη. Για την κοστολόγηση επομένως, με την οριακή μέθοδο απαιτείται η γνώση των άμεσων υλικών και της άμεσης εργασίας, καθώς και αριθμητικά στοιχεία για το μεταβλητό μέρος των Γενικών Βιομηχανικών Εξόδων.

Για να υπολογίσουμε το τελικό αποτέλεσμα χρησιμοποιούμε τις έννοιες του Βιομηχανικού Περιθωρίου Συμβολής ή Συνεισφοράς και του Περιθωρίου Συμβολής ή Συνεισφοράς.

Ως **Βιομηχανικό Περιθώριο Συμβολής** νοείται το ποσό που απομένει για την κάλυψη των εξόδων της οικονομικής μονάδας μεταβλητών και σταθερών και πέραν αυτών για τη δημιουργία κέρδους. Πιο συγκεκριμένα προκύπτει αν από τις πωλήσεις αφαιρέσουμε το αρχικό κόστος και το μεταβλητό κομμάτι των ΓΒΕ. Το Περιθώριο Συμβολής ή Συνεισφοράς όπως αναφέραμε και προηγουμένως είναι το ποσό που απομένει για την κάλυψη των

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

σταθερών εξόδων και μετά την κάλυψη αυτών, για τη δημιουργία θετικού αποτελέσματος. Για τον υπολογισμό του αρκεί να αφαιρέσουμε από το βιομηχανικό περιθώριο συμβολής τα μεταβλητά έξοδα δηλαδή γενικά έξοδα διοίκησης και προώθησης χωρίς να λάβουμε υπόψη μας τα έξοδα παραγωγής. Αν από το Περιθώριο Συμβολής αφαιρεθούν και τα σταθερά έξοδα εκμετάλλευσης τότε έχουμε το Καθαρό Αποτέλεσμα.

Πλήρης ή Απορροφητική Κοστολόγηση

Πλήρης ή απορροφητική κοστολόγηση ονομάζεται η μέθοδος κατά την οποία το κόστος παραγωγής ενός αγαθού ή μιας υπηρεσίας υπολογίζεται λαμβάνοντας υπόψη το αρχικό κόστος και τα ΓΒΕ στο σύνολό τους, δηλαδή μεταβλητά και σταθερά.

Οργάνωση Κόστους & Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

Στην ΚΑΧ, η οργάνωση του κόστους πραγματοποιείται βάσει της Οριακής Κοστολόγησης και μάλιστα συναρτήσει της μεταβολής του κόστους και της διάκρισης του σε σταθερό και μεταβλητό. Από την άλλη μεριά στην περίπτωση της Πλήρους Κοστολόγησης η οργάνωση του κόστους στην Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης γίνεται βάσει της Πλήρους Κοστολόγησης και συγκεκριμένα συναρτήσει των επιμέρους λειτουργιών της οικονομικής μονάδας.

Σύγκριση Άμεσης & Πλήρους Κοστολόγησης

Άμεση Κοστολόγηση: Το σταθερό κόστος των ΓΒΕ λογίζεται ως κόστος της περιόδου και δεν αυξάνει το κόστος παραγωγής του προϊόντος.

Πλήρης κοστολόγηση: Το σταθερό κόστος των ΓΒΕ λαμβάνεται ως κόστος που βαρύνει το κόστος παραγωγής με αποτέλεσμα να αντικατοπτρίζεται και στην αξία του αποθέματος, τόσο των έτοιμων όσο και των ημιέτοιμων προϊόντων.

Αποτέλεσμα είναι ότι η αξία του αποθέματος στην περίπτωση της πλήρους κοστολόγησης περιλαμβάνει την αξία και των σταθερών ΓΒΕ, σε αντίθεση με την οριακή μέθοδο. Άμεση συνέπεια της παραδοχής αυτής, είναι πως ανάλογα με τη μέθοδο που θα χρησιμοποιηθεί λαμβάνεται διαφορετικό λογιστικό αποτέλεσμα, καθώς το κόστος του αποθέματος στην πρώτη περίπτωση είναι μεγαλύτερο σε σχέση με τη δεύτερη.

Η άμεση κοστολόγηση ενδείκνυται στη χρήση της, καθώς διευκολύνει τη λήψη αποφάσεων με το περιθώριο συμβολής και το διαχωρισμό του σταθερού από το μεταβλητό κόστος.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Στην πλήρη κοστολόγηση, παρά το γεγονός ότι γίνεται διάκριση του κόστους κατά λειτουργίες δεν προσφέρεται η δυνατότητα διαχωρισμού ανά προϊόν ή τμήμα παραγωγής για την κάλυψη των σταθερών εξόδων και τη δημιουργία κέρδους με αποτέλεσμα η λήψη αποφάσεων να είναι επισφαλής.

| <i>Σχέση Παραγωγής και Πωλήσεων Περιόδου</i> | <i>Επίπτωση στα Αποθέματα</i> | <i>Σχέση Αποτελεσμάτων με Άμεση Κοστολόγηση και Αποτελεσμάτων με Πλήρη Κοστολόγηση</i> |
|--|--|--|
| Παραγωγή = Πωλήσεις | Αρχικό απόθεμα = Τελικό Απόθεμα (Αμετάβλητα) | Αποτελέσματα με Άμεση = Αποτελέσματα με Πλήρη |
| Παραγωγή > Πωλήσεις | Αρχικό απόθεμα < Τελικό Απόθεμα (Αύξηση) | Αποτελέσματα με Άμεση < Αποτελέσματα με Πλήρη |
| Παραγωγή < Πωλήσεις | Αρχικό απόθεμα > Τελικό Απόθεμα (Μείωση) | Αποτελέσματα με Άμεση > Αποτελέσματα με Πλήρη |



MBA – Master in Business Administration
Τμήμα: Οικονομικών Επιστημών

20

Διδάσκων: Δρ. Γεώργιος Δρογαλάς

3.10.3 Κοστολόγηση Κατά Δραστηριότητα [25]

Η Κοστολόγηση κατά δραστηριότητα συνιστά μια μέθοδο κοστολόγησης, η οποία προσδιορίζει το κόστος μιας επιχείρησης τοποθετώντας ακριβώς το κόστος των παραγόμενων αγαθών και υπηρεσιών, λειτουργιών και δραστηριοτήτων της οικονομικής μονάδας. Η εν λόγω μεθοδολογία κοστολόγησης δύναται να χρησιμοποιηθεί από όλα τα συστήματα κοστολόγησης όπως την απορροφητική ή την οριακή κοστολόγηση. Μέσω της μεθοδολογίας αυτής η διοίκηση της επιχείρησης μπορεί να γνωρίζει επακριβώς ανά δραστηριότητα το κόστος που ενέχει και να διαμορφώνει έτσι την πολιτική λειτουργίας της, ώστε να το ελέγχει αποτελεσματικά.

Ως **δραστηριότητα** κατά την κοστολόγηση ανά δραστηριότητα καλείται κάθε μεμονωμένη ενέργεια ή σύνολο ενεργειών που πραγματοποιείται στο πλαίσιο της οικονομικής μονάδας με σκοπό να παραχθούν και να διανεμηθούν αγαθά και υπηρεσίες. Παραδείγματα δραστηριοτήτων είναι η παραγγελιοληψία, η παραλαβή των πρώτων υλών, ο έλεγχος των πρώτων υλών και η τιμολόγηση των πωλούμενων αγαθών.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Κάθε δραστηριότητα για την πραγμάτωση της χρησιμοποιεί πόρους όπως ανθρώπους, χώρους, ηλεκτρονικούς υπολογιστές κλπ. Με άλλα λόγια είναι το σύνολο των διαθέσιμων μέσων ενεργητικού από την οικονομική μονάδα για την πραγματοποίηση του συνόλου των δραστηριοτήτων που απαιτούνται και την μετατροπή των εισροών σε εκροές.

Ένα σύνολο δραστηριοτήτων καλείται ως διαδικασία.

Κατανομείς πόρων: Σημεία σύνδεσης μεταξύ των πόρων και των δραστηριοτήτων. Ο επιμερισμός των πόρων στις δραστηριότητες γίνεται με βάση το έργο που πραγματοποιείται στις δραστηριότητες αυτές.

Οδηγός Κόστους Δραστηριότητας: Παρουσιάζει την υπάρχουσα αιτιώδη σχέση μεταξύ των δραστηριοτήτων και των κοστολογικών φορέων, δηλαδή των στοιχείων που η εταιρία επιθυμεί να μετρήσει. Ταξινομούνται σε τρεις κατηγορίες:

- Οδηγός συχνότητας: μετρούν πόσο συχνά επαναλαμβάνεται μία δραστηριότητα.
- Οδηγός χρονικής διάρκειας: μετρά τη διάρκεια εκτέλεσης μίας δραστηριότητας.
- Οδηγός έντασης: Χρεώνει άμεσα τα αντικείμενα κοστολόγησης για τους πόρους που η κάθε δραστηριότητα χρησιμοποιεί. Είναι ο πιο ακριβής και δαπανηρός οδηγός κόστους.

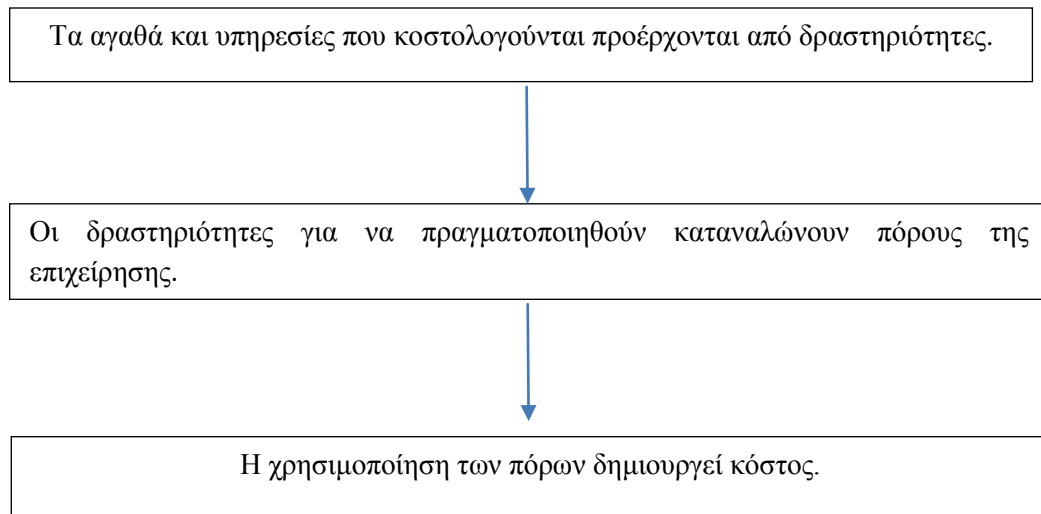
Στοιχεία Κόστους: Είναι το ποσό των χρηματικών μονάδων των πόρων που αναλώνονται.

Αντικείμενο Κόστους: Το τελικό αντικείμενο που θα κοστολογηθεί.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Η Κοστολόγηση κατά Δραστηριότητα στηρίζεται στις ακόλουθες παραδοχές:



Στα κλασικά συστήματα κοστολόγησης ο καταλογισμός των ΓΒΕ σε αγαθά ή υπηρεσίες πραγματοποιείται βάσει ενός ενιαίου κριτηρίου με το οποίο επιμερίζεται το κόστος σε όλα τα προϊόντα ανεξαρτήτως αν το αγαθό ή η υπηρεσία απαιτεί περισσότερες έμμεσες δαπάνες για την παραγωγή του.

Η Κοστολόγηση κατά δραστηριότητα δίνει τη δυνατότητα κατανομής των ΓΒΕ ανά παραγωγικό τμήμα, ανά κέντρο κόστους και εν τέλει ανά δραστηριότητα. Ανά δραστηριότητα πιο συγκεκριμένα αντιστοιχεί ένα κέντρο κόστους το οποίο συγκεντρώνει όλα τα ΓΒΕ που την αφορούν. Το κόστος που συγκεντρώνεται ανά δραστηριότητα επιμερίζεται σε όλα και μόνο σε εκείνα τα αγαθά και τις υπηρεσίες που έκαναν χρήση της δραστηριότητας και μάλιστα ο επιμερισμός αυτός πραγματοποιείται με κριτήριο το βαθμό χρήσης της εν λόγω δραστηριότητας.

Στη συνέχεια παρατίθενται τα στάδια κοστολόγησης ανά δραστηριότητα:

- Διαχωρισμός της παραγωγής διαδικασίες σε δραστηριότητες με γνώμονα την ομοιογένεια των δραστηριοτήτων που απαιτούνται για το παραγόμενο είδος.
- Κάθε δραστηριότητα όπως αυτή προκύπτει από το προηγούμενο στάδιο αποτελεί ένα κέντρο κόστους που συγκεντρώνει όλα τα έμμεσα κόστη που τη συνοδεύουν.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

- Στη συνέχεια απαιτείται προσδιορισμός της βάσεως καταλογισμού στα αγαθά ή τις υπηρεσίες που μετέχουν στη διαμόρφωση του κόστους.
- Έπεται ο καταλογισμός του κόστους της εκάστοτε δραστηριότητας ανά μονάδα παραγόμενου προϊόντος ή υπηρεσίας προϊόντα. Πιο συγκεκριμένα πολλαπλασιάζεται το κριτήριο ή αλλιώς η βάση καταλογισμού που έχει επιλεγεί εκφρασμένη σε μονάδες επί το κόστος ανά μονάδα κριτηρίου. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι οι ώρες ελέγχου της παραγωγής επί το κόστος ανά ώρα.

Σύγκριση Παραδοσιακών Συστημάτων Κοστολόγησης & Κοστολόγησης Ανά Δραστηριότητα

Όπως και στα υπόλοιπα κοστολογικά συστήματα έτσι και για τον υπολογισμό της κοστολόγησης ανά δραστηριότητα απαιτούνται τα στοιχεία των άμεσων υλικών, της άμεσης εργασίας και των ΓΒΕ, προκειμένου να καθίσταται εφικτός ο καταλογισμός των δαπανών ανά παραγόμενο είδος. Τα άμεσα υλικά συμπεριλαμβάνονται στο κόστος του παραγόμενου αγαθού, υπηρεσίας ή δραστηριότητας χωρίς οποιαδήποτε κατανομή. Συνεπώς προκύπτει εύλογα, ότι η κοστολόγηση ανά δραστηριότητα δε χειρίζεται με διαφορετικό τρόπο τα άμεσα στοιχεία κόστους. Η κοστολόγηση κατά δραστηριότητα εστιάζει στην άμεση εργασία και ΓΒΕ με σκοπό να εντοπίζει από πού ακριβώς προέρχεται το κόστος και παρέχοντας αυτήν την πληροφορία στη Διοίκηση της εκάστοτε οικονομικής μονάδας να καθίσταται εφικτός ο περιορισμός του κόστους.

Σχετικά με τα παραδοσιακά συστήματα κοστολόγησης αναφέρουμε τα εξής:

- Χρησιμοποιούν από έως και τρεις οδηγούς κόστους με βάση την παραγωγική διαδικασία
- Ο επιμερισμός των ΓΒΕ γίνεται πρώτα σε τμήματα και εν συνεχεία σε αγαθά και υπηρεσίες
- Η Διοίκηση γνωρίζει το κόστος ανά τμήμα αλλά δεν μπορεί να προσδιορίσει την ακριβή πηγή προέλευσης του.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Σχετικά με την κοστολόγηση ανά δραστηριότητα αναφέρουμε τα εξής:

- Χρησιμοποιούν πολλούς οδηγούς κόστους ανάλογα με το εύρος και την ομοιογένεια των δραστηριοτήτων
- Ο επιμερισμός των ΓΒΕ γίνεται αρχικά σε δραστηριότητες και εν συνεχεία σε αγαθά και υπηρεσίες.
- Η Διοίκηση είναι σε θέση να γνωρίζει την ακριβή πηγή του κόστους, αφού έχει γίνει διαχωρισμός ανά δραστηριότητα και έτσι να επιτυγχάνει ευκολότερα και ταχύτερα τον περιορισμό του κόστους.

Συμπερασματικά η κοστολόγηση ανά δραστηριότητα καταλογίζει το κόστος ανά δραστηριότητα με βάση την κατανάλωση των πόρων που η κάθε δραστηριότητα απαιτεί και αυτή είναι και η ειδοποιός διαφορά μεταξύ των κλασικών συστημάτων κοστολόγησης και της κοστολόγησης κατά δραστηριότητα.

Οι δραστηριότητες κατατάσσονται σε κατηγορίες με βάση τα ακόλουθα κριτήρια: [\[26\]](#)

- Τη **συμβολή της δραστηριότητας** στην επίτευξη των στόχων της οικονομικής μονάδας. Με βάση το κριτήριο αυτό οι δραστηριότητες διακρίνονται σε πρωτεύουσες ή σε δευτερεύουσες διαδικασίες και πάντα σε συνάρτηση με το κέντρο κόστους στο οποίο απευθύνονται. Για παράδειγμα για το τμήμα μάρκετινγκ και πωλήσεων η αναπροσαρμογή των τιμών με βάση τους όρους της αγοράς είναι ζωτικής σημασίας δραστηριότητα.
- Την **προστιθέμενη αξία**, δηλαδή την αξία που η εν λόγω δραστηριότητα προσθέτει στο φορέα κόστους στον οποίο εντάσσεται. Η προστιθέμενη αξία ορίζεται ως μια διαδικασία που προσθέτει ιδιαίτερα χαρακτηριστικά στο προσφερόμενο προϊόν ή υπηρεσία όπως για παράδειγμα να αυξάνει την αξία του προϊόντος από την οπτική του πελάτη.
- Τη **στρατηγική της επιχείρησης**, δηλαδή τις δραστηριότητες εκείνες οι οποίες ανήκουν στο κρίσιμο μονοπάτι και χωρίς την πραγμάτωσή τους η οικονομική μονάδα καθίσταται ευάλωτη στον ανταγωνισμό.
- Την **ανάγκη εκτέλεσης των δραστηριοτήτων** με βάση τη σημαντικότητά τους. Διακρίνονται σε υποχρεωτικές δραστηριότητες, δηλαδή στις κατ' ελάχιστο δραστηριότητες που πρέπει να πραγματοποιηθούν προκειμένου η εταιρία να επιτύχει τους στόχους της και να εξασφαλίσει τη βιωσιμότητά της και τις δραστηριότητες κατά κρίση, δηλαδή τις δραστηριότητες που να μεν είναι απαραίτητες, αλλά δεν περιλαμβάνονται στις ελάχιστες αναγκαίες.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

- Την **επανάληψη των διαδικασιών**, δηλαδή το κατά πόσο μία δραστηριότητα επαναλαμβάνεται ή όχι σε συχνά διαστήματα.

Το επίπεδο αναφοράς της δραστηριότητας. Κάθε δραστηριότητα ταξινομείται και κατηγοριοποιείται ανάλογα με το επίπεδο που δρα και σχετίζεται. Τα επίπεδα αναφοράς κατά των Robin Cooper είναι τα εξής: [\[27\]](#), [\[28\]](#)

Επίπεδο παραγόμενης μονάδας: περιλαμβάνει τις δραστηριότητες που πραγματοποιούνται κάθε φορά που παράγεται μία μονάδα προϊόντος ή υπηρεσίας και το κόστος των δραστηριοτήτων εξαρτάται από τον όγκο της παραγωγής.

Επίπεδο παρτίδας προϊόντος: περιλαμβάνει το σύνολο των δραστηριοτήτων που πραγματοποιούνται για το χειρισμό μιας παρτίδας προϊόντος ανεξαρτήτως το όγκο των παραγόμενων μονάδων ανά παρτίδα.

Επίπεδο υποστήριξης προϊόντος: περιλαμβάνει τις δραστηριότητες που πραγματοποιούνται για ένα είδος προϊόντος ή παρτίδας, ανεξαρτήτως του όγκου παραγωγής. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι οι ανάγκες διαφήμισης ενός νέου προϊόντος.

Επίπεδο πελάτη: το σύνολο των δραστηριοτήτων που σχετίζονται με συγκεκριμένους πελάτες όπως η διανομή των προϊόντων στο χώρο τους ή τηλεφωνική εξυπηρέτησή τους και δε σχετίζονται με κάποιο αγαθό ή υπηρεσία συγκεκριμένα.

Επίπεδο υποστήριξης Οργανισμού: δραστηριότητες ανεξάρτητες των παραγόμενων ειδών και των προσφερόμενων υπηρεσιών όπως είναι ο καθαρισμός και η συντήρηση των εγκαταστάσεων, η συντήρηση του τεχνολογικού εξοπλισμού κλπ.

3.11 Ανάλυση Ανταγωνισμού

Το σύγχρονο επιχειρησιακό περιβάλλον διακρίνεται από αυξημένο ανταγωνισμό και μεγάλες προκλήσεις. Η ποικιλία επιχειρήσεων με το ίδιο αντικείμενο σε συνδυασμό με τη συνεχή βελτίωση της τεχνολογίας και τις νέες δυνατότητες διαμορφώνει ένα περιβάλλον γρήγορα μεταβαλλόμενο που απαιτεί ευελιξία και ταχύτητα αποφάσεων και δράσεων. Η ανάλυση και η κατανόηση του ανταγωνισμού μπορεί να προσδώσει στην εκάστοτε οικονομική μονάδα σημαντικές πληροφορίες σχετικά με τη λειτουργία και τον τρόπο δράσης της, αλλά και τη λειτουργία και δραστηριότητα των υπολοίπων παικτών της αγοράς προκειμένου να εξασφαλίσει τη βιωσιμότητα και ανάπτυξή της.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Πολλά μοντέλα έχουν δομηθεί για την ανάλυση ανταγωνισμού με πιο γνωστά το μοντέλο του Porter και των 5 δυνάμεων και η ανάλυση του SWOT.

3.11.1 Το μοντέλο των 5 δυνάμεων του Porter [29]

Κατά τον Michael E. Porter και τα όσα αναφέρονται στο σύγγραμμά του με τίτλο: «Ανταγωνιστική Στρατηγική: Τεχνικές Ανάλυσης Βιομηχανιών και Ανταγωνιστές», το οποίο δημοσιεύτηκε το 1980, υπάρχουν πέντε (5) δυνάμεις ανταγωνισμού που διέπουν ανομοιογενείς κλάδους της αγοράς και είναι πάντα οι ίδιες όπου ασκούνται εμπορικές δραστηριότητες ανεξαρτήτως γεωγραφικών και λοιπών κριτηρίων. Στη συνέχεια παρατίθενται οι δυνάμεις αυτές αναλυτικά.

Απειλή εισόδου νέων ανταγωνιστών: Εξετάζεται ο βαθμός ευκολίας διείσδυσης σε μια νέα αγορά, τα εμπόδια και οι περιορισμοί εισόδου στην αγορά αυτή, καθώς και το κατά πόσο τα εμπόδια αυτά είναι αντιμετωπίσιμα.

Απειλή υποκατάστατων προϊόντων ή υπηρεσιών: Μέσω της συγκεκριμένης ανάλυσης καθίσταται γνωστό στη διοίκηση της εκάστοτε επιχείρησης ποια προϊόντα ή υπηρεσίες δύναται να υποκατασταθούν από άλλα προϊόντα ή υπηρεσίες του ανταγωνισμού λόγω μειωμένης τιμής πώλησης ή χαμηλότερου κόστους παραγωγής ή διακίνησης.

Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών: Φανερώνει στη διοίκηση της επιχείρησης το βαθμό εξάρτησής της από τους προμηθευτές της. Προκειμένου ο βαθμός αυτός εξάρτησης να είναι περιορισμένος η εκάστοτε επιχείρηση μπορεί να επιλέξει τη συνεργασία της με μία ευρεία γκάμα προμηθευτών. Στον αντίποδα, Όσο μικρότερος είναι ο αριθμός των προμηθευτών μιας εταιρίας τόσο μεγαλύτερη είναι η διαπραγματευτική τους δύναμη, δηλαδή ο βαθμός εξάρτησης της επιχείρησης από αυτούς. Η συγκεκριμένη παραδοχή ενισχύεται από το γεγονός ότι δεν υπάρχει ανταγωνισμός μεταξύ των προμηθευτών για την προσφορά του καλύτερου είδους στην καλύτερη τιμή, ενώ αν ο στενός αυτός κύκλος προμηθευτών αλλάξει τους όρους της συνεργασίας είτε με αύξηση τιμών όπως προαναφέραμε είτε με αδυναμία παραδόσεων η επιχείρηση μένει εκτεθειμένη μην μπορώντας να τηρήσει τις δικές της συμφωνίες και δεσμεύσεις.

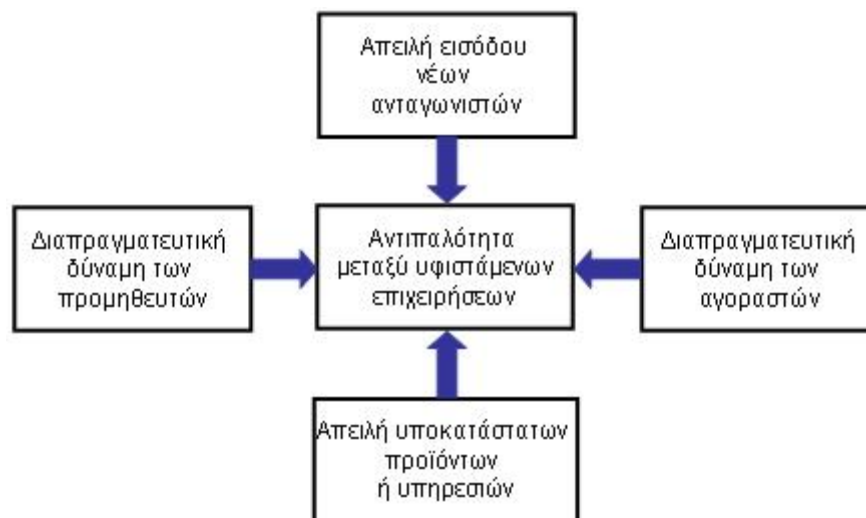
Διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών: Φανερώνει στη διοίκηση το βαθμό εξάρτησης της από τους πελάτες της. Είναι εύλογο ότι μια επιχείρηση με διευρυμένο πελατολόγιο

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

αντιμετωπίζει λιγότερο κίνδυνο σε σχέση με μια επιχείρηση με αυξημένη στόχευση σε συγκεκριμένο πελατολόγιο.

Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων: Η εξέταση του ανταγωνισμού αυτού του είδους αποσαφηνίζει στη διοίκηση μιας επιχείρησης το βαθμό ανταγωνισμού μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων ενός κλάδου. Για παράδειγμα, αν σε ένα κλάδο της αγοράς δραστηριοποιούνται πολλές επιχειρήσεις που παράγουν και εμπορεύονται ίδιου τύπου προϊόντα και με τις ίδιες ποιοτικές προδιαγραφές, καθώς και ανάλογη πολιτική κοστολόγησης, τότε η κατάσταση είναι δεν είναι ελέγξιμη από την επιχείρηση, καθώς δεν υπάρχουν περιθώρια ευελιξίας, ενώ οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα να αλλάξουν εύκολα το προϊόν αυτό, δεν υπάρχει δηλαδή αυξημένη πιστότητα από τη μεριά των πελατών. Από την άλλη μεριά, όταν μία επιχείρηση προσφέρει ένα μοναδικό προϊόν ή υπηρεσία, ο ανταγωνισμός είναι περιορισμένος και η πιστότητα των πελατών της εταιρίας αυξημένη. Λόγω της μοναδικότητας του προσφερόμενου προϊόντος μάλιστα υπάρχει και αυξημένη κερδοφορία.



(I) Απεικόνιση του Μοντέλου του Porter

3.11.2 SWOT analysis [30]

Αναλύοντας το αρκτικόλεξο SWOT προκύπτει από τις αγγλικές λέξεις: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats, οι οποίες αντίστοιχα μεταφέρονται στην ελληνική γλώσσα ως: Δυνατά σημεία, Αδύναμα σημεία, Ευκαιρίες και Απειλές. Η SWOT ανάλυση

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

ανταγωνισμού είναι ένα μοντέλο με μεγάλη χρησιμότητα για το σύγχρονο μάνατζμεντ, καθώς καθιστά εφικτό τον εντοπισμό και την ανάλυση των εσωτερικών και εξωτερικών παραγόντων που επηρεάζουν την βιωσιμότητα κάθε οικονομικής μονάδας. Εμπνευστής της στρατηγικής αυτής μεθόδου εμφανίζεται να είναι ο Albert S. Humphrey, καθηγητής τη δεκαετία του 1960 στο Stanford University και σύμβουλος επιχειρήσεων και μάνατζμεντ.

Η ανάλυση SWOT χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση μιας επιχείρησης προκειμένου να καταστεί εφικτή η χάραξη στρατηγικής της επιχείρησης μέσω της ορθής λήψης αποφάσεων και να προσδιοριστούν μελλοντικά σχέδια και κατευθύνσεις της επιχείρησης.

Η ανάλυση SWOT λειτουργεί λαμβάνοντας υπόψη της:

- το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης και
- το εξωτερικό περιβάλλον της, γνωστό και ως PESTEL framework (πολιτικό, οικονομικό, κοινωνικό, τεχνολογικό, νομικό - νομοθετικό, περιβαλλοντικό πλαίσιο) το περιβάλλον σε σχέση και με τον ανταγωνισμό.

Η ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος PESTEL [\[31\]](#)

- Πολιτικό Περιβάλλον (**P**olitical)
Στο Πολιτικό περιβάλλον εμπίπτουν παράγοντες όπως η πολιτική σταθερότητα, η νομοθεσία, το πολιτικό καθεστώς και η μορφή κυβέρνησης.
- Οικονομικό Περιβάλλον (**E**conomical)
Περιλαμβάνει στοιχεία για την οικονομική ζωή μίας χώρας όπως είναι τα επιτόκια δανεισμού, ο πληθωρισμός, το ΑΕΠ.
- Κοινωνικό Περιβάλλον (**S**ocial)
Στο κοινωνικό περιβάλλον εντάσσονται έννοιες όπως η δομή και οι αντιλήψεις μιας κοινωνίας, τα δημογραφικά, αλλά και άλλα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της όπως η γλώσσα ή θρησκεία της.
- Τεχνολογικό Περιβάλλον (**T**echnological)
Το τεχνολογικό περιβάλλον διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στην διαμόρφωση του μακροπεριβάλλοντος. Οι τεχνολογικές καινοτομίες που επιτυγχάνονται, η ανάπτυξη και εξέλιξη της τεχνολογίας συχνά αποτελεί εμπόδιο για τη βιωσιμότητα ή την περαιτέρω

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

ανάπτυξη μιας επιχείρησης. Είθισται μάλιστα σε περιπτώσεις που οι επιχειρήσεις είναι αδύνατον να ενσωματώσουν τις τεχνολογικές εξελίξεις, αλλά αναγνωρίζουν τις αδυναμίες τους να στρέφονται σε τεχνικές outsourcing, δηλαδή στην εύρεση εξωτερικών συνεργατών.

➤ Περιβαλλοντικά θέματα (Environmental)

Η προστασία του περιβάλλοντος συνιστά μία από τις νεότερες παραμέτρους που προέκυψε και που κάθε επιχείρηση οφείλει να συμμορφώνεται. Η κλιματική αλλαγή αποτελεί μείζον θέμα συζήτησης στις μέρες μας και έχει άμεσο αντίκτυπο στις επιχειρήσεις, οι οποίες καλούνται να δρουν με γνώμονα το περιβάλλον.

➤ Το Νομικό-Νομοθετικό Πλαίσιο (Legal)

Στο νομοθετικό πλαίσιο εντάσσονται όλες οι νομοθετικές κατευθύνσεις βάσει των οποίων οι επιχειρήσεις καλούνται να δραστηριοποιούνται.



(II) Απεικόνιση της Ανάλυσης PESTEL

Δυνατά σημεία μίας επιχείρησης καλείται το σύνολο των πλεονεκτημάτων της επιχείρησης, όπως για παράδειγμα η μοναδικότητα των διαθέσιμων πόρων της, το μικρότερο κόστος των πόρων ή τα στοιχεία διαφοροποίησης της εταιρίας από τις άλλες επιχειρήσεις.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Αδύναμα ονομάζονται τα σημεία στα οποία πάσχει η επιχείρηση όπως τυχόν εσωτερικές αδυναμίες της ή στοιχεία που υστερεί σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

Για τη διαμόρφωση αντικειμενικότερου και πληρέστερου αποτελέσματος σχετικά με τα δυνατά και αδύναμα στοιχεία μιας επιχείρησης πρέπει να γίνεται διερεύνηση τόσο εσωτερικά της επιχείρησης όσο και στο πελατολόγιό της.

Οι **ευκαιρίες** που παρουσιάζονται σε μια επιχείρηση, σχετίζονται συνήθως με το εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης. Παρατηρούνται για παράδειγμα τυχόν τάσεις της αγοράς που θα μπορούσαν να αξιοποιηθούν προς όφελος της επιχείρησης ή ακόμα και το ενδεχόμενο να υπάρχει κάποιο «κενό» στην αγορά που θα μπορούσε να καλυφθεί

Εκτός από ευκαιρίες το εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης ενέχει και **απειλές** ικανές να θέσουν σε κίνδυνο τόσο την ευρωστία και βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Με την ολοκλήρωση λοιπόν μίας SWOT ανάλυσης, το ενδιαφερόμενο μέρος θα είναι σε θέση να διακρίνει συγκεντρωτικά τις προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει η εταιρεία του, προκειμένου να επιβιώσει και να αναπτυχθεί σε ένα ιδιαίτερα ανταγωνιστικό περιβάλλον.

SWOT ANALYSIS



(III) Απεικόνιση της Ανάλυσης SWOT

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

4. Απαιτούμενα στοιχεία και περιορισμοί/ ιδιαιτερότητες μοντέλου

4.1 Διακηρύξεις Διαγωνισμών

Οι Δημόσιες Αρχές και Υπηρεσίες προκηρύσσουν διαγωνισμούς μέσω της διαδικτυακής πλατφόρμας Δι@ύγεια διαθέσιμη στον ιστότοπο: <https://www.diavgeia.gov.gr/>. [32]

Στην εν λόγω διαδικτυακή πύλη προκηρύσσονται οι διαγωνιστικές διαδικασίες και αναρτώνται οι διακηρύξεις των διαγωνισμών. Περιλαμβάνουν τις προϋποθέσεις συμμετοχής για την υποβολή προσφορά, το χρονικό διάστημα που θα εξυπηρετήσει ο μειοδότης το κάθε έργο σε περίπτωση ανάληψης, καθώς και τις υποχρεώσεις του ως προμηθεύτρια εταιρία, τα προσφερόμενα κατά περίπτωση είδη και τις τεχνικές προδιαγραφές αυτών, το ενδεικτικό ποσό της σύμβασης, τον τρόπο τιμολόγησης, τα σημεία παράδοσης. Η εκάστοτε διακήρυξη διακρίνεται σε ομάδες τροφίμων, κάθε ομάδα είναι μία χωριστή κατηγορία και μπορεί να αναληφθεί από άλλο μειοδότη.

4.2 Προσφερόμενη τιμή & Τρόποι τιμολόγησης

Όπως αναφέραμε στην προηγούμενη ενότητα η διακήρυξη είναι αυτή που στην πραγματικότητα θέτει τις βάσεις για την προσφερόμενη τιμή των συμμετεχόντων και τις υποχρεώσεις τιμολόγησης. Δύο είναι οι πιθανές περιπτώσεις υποβολής συμμετοχής με βάση την τιμή των ειδών:

- Η προσφερόμενη τιμή να πρέπει να είναι μικρότερη από αυτή των ενδεικτικών τιμών του προϋπολογισμού. Στην περίπτωση αυτή η αναθέτουσα αρχή στον ενδεικτικό προϋπολογισμό της έχει εντάξει κάποιες τιμές βάσει των οποίων ο εκάστοτε μειοδότης καλείται να δώσει μία προσφερόμενη τιμή μικρότερη της τιμής αυτής ανά είδος. Η συνολική αξιολόγηση της εν λόγω προσφοράς γίνεται με βάση τη συνολική αξία της ομάδας.

Η σταθερή τιμή προσφερόμενου είδους ενέχει αυξημένους κινδύνους και απαιτεί λεπτό χειρισμό κυρίως, γιατί δεν είμαστε σε θέση εξαρχής να γνωρίζουμε τη μεταβλητότητα των τιμών και την πιθανή αύξησή τους. Έτσι αν η επιχείρηση αναλάβει μια προμήθεια με μία τιμή αρκετά χαμηλή και στη συνέχεια για λόγους μη αναμενόμενους η τιμή του είδους αυξηθεί η εταιρία μας έχει δεσμευτεί ότι για τη χρονική διάρκεια της σύμβασης θα προμηθεύει το προϊόν με τη χαμηλότερη τιμή. Στην περίπτωση αυτή συχνά λαμβάνεται το μέτρο της αποθεματοποίησης προϊόντων σε περιπτώσεις που αυτό είναι εφικτό,

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

δηλαδή σε είδη μη ευπαθή και μακρόληκτα, αλλά και πάλι η στρατηγική αυτή ενέχει ένα συνυπολογίσιμο κόστος, αυτό της συντήρησης του αποθέματος.

- Ποσοστό έκπτωσης επί των τιμών της Νομαρχίας. Στην περίπτωση αυτή ο εκάστοτε συμμετέχων καλείται να δώσει ένα γενικό ποσοστό έκπτωσης με βάση το δελτίο τιμών της Νομαρχίας. Η συγκεκριμένη πρακτική είναι μια απαιτητική διαδικασία, καθώς οι τιμές στο δελτίο τιμών ανανεώνονται με μεγάλη συχνότητα. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι η Νομαρχία εκδίδει δελτίο τιμών για τα ελαιόλαδα μία φορά στο τέλος κάθε μήνα, ενώ για τα κηπευτικά- φρούτα και λαχανικά δύο φορές την εβδομάδα. Τα δελτία τιμών αναρτώνται στην ηλεκτρονική σελίδα της περιφέρειας Αττικής και συγκεκριμένα στον ιστότοπο:

http://patt.gov.gr/site/index.php?option=com_content&view=article&id=1646&Itemid=153. [33]

Έτσι η εκάστοτε τιμολόγηση δεν μπορεί να μπει σε κάποιο μοτίβο και κάθε φορά γίνεται με διαφορετικές τιμές. Εξασφαλίζει όμως στην εκάστοτε εταιρία ότι η εποχικότητα των ειδών και η μεταβλητότητα των τιμών θα χρησιμοποιηθεί και από την εταιρία μας, καθώς η τιμή μας αναπροσαρμόζεται με βάση το δελτίο τιμών. Στην περίπτωση της έκδοσης ενός διαγωνισμού με βάση το δελτίο τιμών τότε ορίζεται σαφώς με βάση ποιας ημερομηνίας το δελτίο τιμών έχει υπολογιστεί ο ενδεικτικός προϋπολογισμός της διακήρυξης, ώστε να υπάρχει κοινή βάση αναφοράς για όλους τους συμμετέχοντες.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

5. Προτεινόμενο Μοντέλο Υπολογισμού

Προκειμένου η εκάστοτε εταιρία να είναι σε θέση να συμμετάσχει στις διαγωνιστικές διαδικασίες ανταγωνιστικά, αλλά και ταυτόχρονα αποκομίζοντας κέρδος οφείλει και πρέπει να έχει προβεί σε κάποιες ενέργειες και αναλύσεις.

Καταρχάς θα πρέπει να θέτει πάντα ένα σημείο αναφοράς. Στο δικό μας μοντέλο σημείο αναφορά καθίσταται η κλειόμενη χρήση προκειμένου να υπάρχει πλήρης εικόνα των στοιχείων.

Η εταιρία καλείται λοιπόν για τη λειτουργία του μοντέλου να έχει ως δεδομένα στοιχεία σε ετήσια βάση και πιο συγκεκριμένα:

- Τα απαιτούμενα στοιχεία για το Φύλλο Μερισμού.
- Τα σταθερά έξοδά της.
- Τα μεταβλητά έξοδά της.
- Την Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης.
- Υπολογισμός Νεκρού Σημείου & περιθωρίου συνεισφοράς.
- Τον αριθμό των ενεργών συμβάσεων που εξυπηρετήση η εταιρία και το συμβατικό ποσό αυτών.

Έστω ότι εκδίδεται μία διακήρυξη για την προμήθεια ειδών παντοπωλείου. Η αναθέτουσα αρχή έχει ορίσει τις τιμές βάσεις, ένα αρχικό κόστος προϋπολογισμού βάσει του οποίου καλούμαστε να προσφέρουμε τα είδη και την τιμή αυτών.

| ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΟ ΕΙΔΟΣ | ΖΗΤΟΥΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ (X) | ΤΙΜΗ ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΥ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ (A) | ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΑ ΟΜΑΔΑΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ(SUM 1) |
|--------------------|------------------------|-------------------------------------|--|
| ΠΡΟΪΟΝ 1 | X1 | A1 | X1*A1 |
| ΠΡΟΪΟΝ 2 | X2 | A2 | X2*A2 |
| ΠΡΟΪΟΝ 3 | X3 | A3 | X3*A3 |
| ΠΡΟΪΟΝ 4 | X4 | A4 | X4*A4 |
| ΠΡΟΪΟΝ 5 | X5 | A5 | X5*A5 |
| | ... | ... | |
| ΠΡΟΪΟΝ X | XX | AX | XX*AX |

(1.1) Πίνακας προσφερόμενων ειδών – δείγμα διακήρυξης

Όπου $SUM 1 = (X1*A1 + X2*A2 + X3*A3 + \dots + XX*AX)$

Σκοπός της εκάστοτε εταιρίας είναι να δώσει μία τιμή χαμηλότερη από την τιμή του ενδεικτικού προϋπολογισμού ανά είδος έχοντας όμως υπολογίσει να καλύπτει το κόστος των πωληθέντων αγαθών και έχοντας συνυπολογίσει τα σταθερά και μεταβλητά κόστη της.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Επιπλέον η επιχείρηση καλείται στο ποσοστό που θα προσφέρει να έχει συνυπολογίσει και το κέρδος το οποίο επιθυμεί να έχει από την ανάληψη της συγκεκριμένης προμήθειας.

Εφόσον το τμήμα διαγωνισμών της επιχείρησης έχει ελέγξει τα προσφερόμενα είδη και βάσει των τεχνικών προδιαγραφών που ζητούνται τα έχει ταυτίσει με κωδικούς της αποθήκης καθίσταται εφικτός ο ακόλουθος υπολογισμός:

| ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΟ ΕΙΔΟΣ | ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΑΓΟΡΑΣ ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΟΥ ΕΙΔΟΥΣ (X) | ΚΟΣΤΟΣ ΑΓΟΡΑΣ ΕΙΔΟΥΣ (B) | ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ (SUM 2) |
|--------------------|--|--------------------------|---------------------------|
| ΠΡΟΪΟΝ 1 | X1 | B1 | X1*B1 |
| ΠΡΟΪΟΝ 2 | X2 | B2 | X2*B2 |
| ΠΡΟΪΟΝ 3 | X3 | B3 | X3*B3 |
| ΠΡΟΪΟΝ 4 | X4 | B4 | X4*B4 |
| ΠΡΟΪΟΝ 5 | X5 | B5 | X5*B5 |
| | ... | ... | |
| ΠΡΟΪΟΝ X | XX | BX | XX*BX |

(1.2) Πίνακας προσφερόμενων ειδών – υπολογισμός κόστους πωληθέντων από εταιρία

Όπου $SUM 2 = (X1*B1 + X2*B2 + X3*B3 + \dots + XX*BX)$

Βασική προϋπόθεση για την επιλογή των ειδών προς διάθεση είναι η τιμή B κατ' είδος να είναι μικρότερη της τιμής A αντίστοιχα.

Μόλις προσδιοριστεί το κόστος πωληθέντων πρέπει να αποσαφηνιστούν τα σταθερά και μεταβλητά έξοδα της επιχείρησης, καθώς και το ποσοστό κέρδους που η επιχείρηση επιθυμεί να αποκομίσει από τη συγκεκριμένη προμήθεια ειδών.

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι να γίνει επιμερισμός των εξόδων αυτών. Στο συγκεκριμένο μοντέλο υπολογισμού θα επιλεγθεί ο επιμερισμός των εξόδων με βάση τις ενεργές συμβάσεις της εταιρίας. Θα εντοπίσουμε τη συνολική αξία των συμβάσεων που έχουν κατοχυρωθεί στην εταιρία και με την απλή μέθοδο των τριών θα δούμε τα έξοδα που αναλογούν στη εν λόγω σύμβαση.

Υποθέτουμε ότι η εταιρία για το έτος αναφοράς εξυπηρέτησε συμβάσεις αξίας Y με κόστος C.

Επομένως για μια σύμβαση αξίας Y1 το κόστος που θα της αναλογεί είναι C1.

Όπου $C1=(Y1*C)/Y$.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Το κόστος αυτό C1 προστίθεται στο κόστος πωληθέντων μας και σε πρώτο βήμα ελέγχουμε αν ακόμα το ποσό κινείται χαμηλότερα από το ποσό του ενδεικτικού προϋπολογισμού.

Στην περίπτωση που δεν κινούμαστε χαμηλότερα από τη συνολική τιμή του ενδεικτικού προϋπολογισμού ή πρέπει να αναπροσαρμόσουμε τα προσφερόμενα είδη ή να αναζητήσουμε καινούργιες τιμές αγοράς ή κρίνουμε ότι ο διαγωνισμός είναι ασύμφορος και δε συμμετέχουμε σε αυτόν.

| ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΟ ΕΙΔΟΣ | ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΑΓΟΡΑΣ ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΟΥ ΕΙΔΟΥΣ | ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΗ ΤΙΜΗ (Π) | ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΑ ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΩΝ ΕΙΔΩΝ (SUM 3) |
|--------------------|--------------------------------------|-----------------------|---|
| ΠΡΟΪΟΝ 1 | X1 | Π1 | X1*Π1 |
| ΠΡΟΪΟΝ 2 | X2 | Π2 | X2*Π2 |
| ΠΡΟΪΟΝ 3 | X3 | Π3 | X3*Π3 |
| ΠΡΟΪΟΝ 4 | X4 | Π4 | X4*Π4 |
| ΠΡΟΪΟΝ 5 | X5 | Π5 | X5*Π5 |
| | ... | ... | |
| ΠΡΟΪΟΝ X | XX | ΠX | XX*ΠX |

(1.3) Πίνακας προσφερόμενων ειδών – υπολογισμός προσφερόμενης τιμής από εταιρία

Όπου $SUM\ 3 = (X1*Π1 + X2*Π2 + X3*Π3 + \dots + XX*ΠX)$

Για τον προσδιορισμό της τιμής Π λαμβάνουμε υπόψη μας ότι πρέπει να ισχύει η εξής συνθήκη:

$$B < Π < A.$$

Διαμόρφωση της τιμής προσφερόμενης τιμής Π κατ' είδος.

Εφαρμόζουμε ένα ποσοστό έκπτωσης ανά τιμή ενδεικτικού προϋπολογισμού τέτοιο ώστε η συνολική αξία των προσφερόμενων ειδών στο τέλος να καλύπτουν το κόστος πωληθέντων επαυξημένο με τα σταθερά και μεταβλητά έξοδα που αναλογούν στην υπό μελέτη διακήρυξη.

Επομένως πρέπει να ισχύει η σχέση:

Κόστος πωληθέντων (SUM 2) + Κόστος Εξόδων (C1) + (Ποσοστό κέρδους * Κόστος Πωληθέντων (SUM 2)) = Συνολική Αξία Προσφερόμενων Ειδών (SUM 3).

Προσδιορίζοντας τη Συνολική Αξία των Προσφερόμενων Ειδών είμαστε σε θέση να υπολογίσουμε το ποσοστό έκπτωσης που μπορούμε να δώσουμε προκειμένου να συμμετάσχουμε στο διαγωνισμό.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

6. Εφαρμογή Μοντέλου Υπολογισμού

6.1 Ανάλυση της υπό εξέτασης επιχείρησης

Η επιχείρηση στην οποία θα εφαρμόσουμε το μοντέλο υπολογισμού μας δραστηριοποιείται στο χώρο της εμπορίας τροφίμων και μη βρώσιμων ειδών παντοπωλείου. Ιδρύθηκε στις αρχές του 2000, όμως η ενεργός συμμετοχή της στον τομέα του εμπορίου ξεκίνησε το 2011. Είναι μία οικογενειακή επιχείρηση με προοπτικές ανάπτυξης. Αριθμεί 19 εργαζομένους (ωρομίσθιους & ημερομίσθιους), ενώ στο στόλο της περιλαμβάνονται 10 φορτηγά οχήματα. Επισημαίνεται ότι η εταιρία δε διατηρεί οχήματα ιδιωτικής χρήσης. Οι εγκαταστάσεις στις οποίες δραστηριοποιείται είναι σύγχρονα εξοπλισμένες και είναι με 25ετές συμβόλαιο ενοικίασης, η εταιρία δεν έχει κτήρια ή οικόπεδα τα οποία να της ανήκουν.

6.2 Τμήματα επιχείρησης

Στη συνέχεια παρατίθενται τα τμήματα της επιχείρησης και οι κυριότερες δραστηριότητές τους.

Τμήμα Παραγγελιών (5 άτομα)

- Παραγγελιοληψία
- Καταχώρηση της παραγγελίας στο σύστημα ERP της επιχείρησης
- Έλεγχος αν η παραγγελία μπορεί να εξυπηρετηθεί βάσει της σύμβασης σε ισχύ
- Αναμόρφωση παραγγελίας σε περίπτωση ασυμφωνίας με τη σύμβαση
- Παράδοση της παραγγελίας στην αποθήκη
- Κατόπιν της εκτέλεσης της παραγγελία από το τμήμα αποθήκης. Ενημέρωση συστήματος με τα είδη που φορτώθηκαν (περιπτώσεις διαφοράς είδους που παραγγέλλεται και που φορτώνεται).
- Έκδοση δελτίων αποστολής ή τιμολογίων δελτίων αποστολής ανάλογα με τον πελάτη.

Τμήμα Αποθήκης (3 άτομα)

- Παραλαβή παραγγελίας από το τμήμα παραγγελιών
- Έλεγχος αποθέματος αποθήκης
- Σε περίπτωση ελλείψεων παραγγελία ή αγορά ανεπαρκούς αποθέματος

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

- Εκτέλεση Παραγγελίας
- Επιστροφή της παραγγελίας στο τμήμα παραγγελιών με την ένδειξη – έτοιμη\
- Καταμέτρηση αποθήκης
- Έλεγχος ειδών για αλλοιώσεις, λήξεις κλπ.

Τμήμα Διαγωνισμών (2 άτομα)

- Συγκέντρωση όλων των απαιτούμενων δικαιολογητικών για τη συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες
- Υποβολή φακέλου και ηλεκτρονική υποβολή δικαιολογητικών συμμετοχής σε διαγωνισμούς
- Σε περίπτωση κατακύρωσης διαγωνισμού υποβολή δικαιολογητικών κατακύρωσης
- Έλεγχος σύμβασης προς υπογραφή και τυχόν διορθώσεις αυτής
- Υπογραφή σύμβασης.
- Ενημέρωση του τμήματος συμβάσεων σχετικά με την υπογραφή και την έναρξη εξυπηρέτησης του πελάτη.
- Υποβολή προσφορών και ενημέρωση τμήματος συμβάσεων σε περίπτωση κατακύρωσης των προσφερόμενων ειδών στην εταιρία μας.
- Τήρηση αρχείου ανά πελάτη σχετικά με τη συμμετοχή ανά διαγωνισμό, τα ποσοστά έκπτωσης και τα στοιχεία κατακύρωσης του διαγωνισμού.

Λογιστήριο Προμηθευτών & Πιστωτών (1 άτομο)

- Καταχώρηση αγορών
- Καταχώρηση εξόδων
- Συμφωνία με προμηθευτές
- Καταχώρηση πληρωμών προμηθευτών & πιστωτών
- Συμφωνία των λογαριασμών όψεως της εταιρίας

Λογιστήριο Πελατών (1 άτομο)

- Συγκεντρωτική τιμολόγηση πελατών
- Συμφωνία υπολοίπων προμηθευτών
- Καταχώρηση Εισπράξεων από Πελάτες

Αποθήκη & Ποιοτικός Έλεγχος (1 άτομο)

- Συμφωνία αποθήκης (ανά είδος και ποσότητα), φυσική αποθήκη με μηχανογράφηση
- Έλεγχος ιχνηλασιμότητας αποθήκης
- Προετοιμασία των δικαιολογητικών για τις πιστοποιήσεις ISO της εταιρίας

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

- Διενέργεια όλων των ελέγχων από δημόσιους φορείς όπως Κτηνιατρική και Υγειονομική Υπηρεσία
- Διενέργεια όλων των ελέγχων αναφορικά με τις απαιτήσεις των πελατών

Τμήμα Συμβάσεων (1 άτομο)

- Παραλαβή της Σύμβασης από το Τμήμα Διαγωνισμών
- Καταχώρηση Σύμβασης σε ειδικό πρόγραμμα προκειμένου να υπάρχει η δυνατότητα ποσοτικής και αξιακής παρακολούθησης της σύμβασης, καθώς και η ασφάλεια ότι τα προσφερόμενα είδη είναι εντός της σύμβασης./
- Ποσοτικός και Αξιακός Έλεγχος Συμβάσεων

Τμήμα Πωλήσεων & Αγορών (1 άτομο)

- Ποσοστά έκπτωσης επί των διαγωνισμών και προσφερόμενες τιμές ειδών στους πελάτες.
- Συμφωνίες τιμών αγοράς αγαθών & υπηρεσιών

Οδηγοί και φορτωτές (4 άτομα)

- Φόρτωση εμπορευμάτων
- Παράδοση εμπορευμάτων στα κατά τόπους σημεία παράδοσης.

Η επιχείρηση που εξετάζουμε είναι μία αμιγώς εμπορική εταιρία, ένα logistic center, το οποίο δεν έχει δική του παραγωγή. Όπως αναφέρει και η άδεια λειτουργίας της, η εταιρία μπορεί να διακινεί νωπά λαχανικά και φρούτα, καθώς και τυποποιημένα είδη παντοπωλείου βρώσιμα και μη βρώσιμα σε συνθήκες θερμοκρασίας περιβάλλοντος, απλής ψύξης και κατάψυξης. Είναι προφανές ότι δεν υπάρχουν κόστη σχετιζόμενα με την παραγωγική διαδικασία δηλαδή κόστη πρώτων υλών και άμεσης εργασίας, όπως επίσης και ότι δεν υπάρχουν ημιέτοιμα προϊόντα.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

6.3 Ανάλυση Ανταγωνισμού Επιχείρησης

Η εταιρία μας δραστηριοποιείται σε ένα τομέα αρκετά ανταγωνιστικό και με λίγους παίκτες στην αγορά. Αναλύοντας την εργασία μας σύμφωνα με το μοντέλο του Porter έχουμε να παρατηρήσουμε τα εξής:

Η απειλή εισόδου νέων ανταγωνιστών είναι ιδιαίτερα περιορισμένη και συνεπώς ο βαθμός ευκολίας διείσδυσης πολύ χαμηλός. Η συμμετοχή στη διαγωνιστική διαδικασία απαιτεί μία πληθώρα πιστοποιητικών, η μη κατοχή των οποίων συνιστά λόγο αποκλεισμού από τη διαδικασία χωρίς καμία αξιολόγηση της προσφοράς του συμμετέχοντος. Επιπλέον, η εκάστοτε εταιρία καλείται ανά πάσα στιγμή να περνά ελέγχους από Δημόσιες Αρχές ή και Επιτροπή απεσταλμένη από τον ίδιο τον πελάτη. Είναι προφανές ότι οι συμμετέχοντες στη διαδικασία πρέπει να είναι πλήρως συμμορφούμενοι στην κείμενη νομοθεσία και ιδιαίτερα προσεκτικοί σε όλους τους τομείς είτε αφορούν αυτή καθ' αυτή τη συντήρηση των διακινούμενων προϊόντων και την ορθή συντήρηση των χώρων αποθήκευσης, είτε τη μεταφορά των ειδών εντός και εκτός των αποθηκευτικών χώρων, είτε τη συνολικότερη εικόνα της εταιρίας σχετικά με την προστασία του περιβάλλοντος ή φορολογικά και νομικά θέματα.

Η απειλή υποκατάστατων προϊόντων και υπηρεσιών είναι μία ορατή και υπολογίσιμη απειλή για την εταιρία που εξετάζουμε. Κάθε εταιρία συμμετέχων στη διαγωνιστική διαδικασία επιλέγει την προσφορά των ειδών που διακινεί και συνεπώς το σημείο αναφοράς μπορεί να είναι το ίδιο φαινομενικά είδος, αλλά παρατηρούνται διαφορές τόσο στη επωνυμία των προϊόντων όσο και στην ποιότητα αυτών. Σκοπός της υπό εξέταση εταιρίας είναι η παροχή προϊόντων καλής ποιότητας σε όσο το δυνατόν καλύτερη τιμή. Προκειμένου, μάλιστα η τελευταία, να διατηρήσει την ανταγωνιστικότητά της επιδιώκει συνεργασίες μακροχρόνιες με ετήσιες συμφωνίες για την προμήθεια ειδών και άμεση πληρωμή των παραδιδόμενων προϊόντων. Πάντα, όμως, είναι υπαρκτός ο κίνδυνος κάποιος ανταγωνιστής να κάνει εκπτώσεις στην ποιότητα των προσφερόμενων ειδών με απώτερο σκοπό την καλύτερη προσφορά και την κατακύρωση του διαγωνισμού σε αυτόν.

Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών δείχνει το βαθμό εξάρτησης της εκάστοτε εταιρίας από τους προμηθευτές της. Αξιολογώντας το βαθμό αυτό θα λέγαμε ότι ναι μεν η εταιρία που εξετάζουμε είναι εξαρτημένη από τους προμηθευτές της, καθώς όπως αναφέραμε έχει συνεργασίες μακροχρόνιες και σταθερές, αλλά από την άλλη έχει φροντίσει να διατηρεί εναλλακτικές λύσεις. Η περίοδος που διανύουμε είναι οικονομικά ασταθής περίοδος και η

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

εταιρία έχει λάβει υπόψιν της όλους τους πιθανούς κινδύνους όπως αυτός της αδυναμίας εξυπηρέτησης μας από κάποιον προμηθευτή.

Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών στην περίπτωσή μας είναι η δύναμη του εκάστοτε πελάτη με τον οποίο η εταιρία έχει συνάψει σύμβαση συνεργασίας. Οι πελάτες έχουν διαπραγματευτική δύναμη, η οποία όμως ακολουθεί τους κανόνες της σύμβασης που έχει συναφθεί. Έτσι ο εκάστοτε πελάτης στην περίπτωση που η εταιρία μας οριστεί ως μειοδότης πρέπει να ενεργήσει με συγκεκριμένες διαδικασίες προκειμένου να κάνει χρήση της δύναμής του αυτής. Πιο συγκεκριμένα θα πρέπει να κάνει έγγραφο «σύστασης» για τον προμηθευτή των ειδών, το οποίο κοινοποιεί στο Τμήμα Προμηθειών του. Στο έγγραφο αυτό αναφέρονται ρητά τα προβλήματά του. Στη συνέχεια, το Τμήμα Προμηθειών αξιολογεί το έγγραφο αυτό και εφόσον το κρίνει εύστοχο, το κοινοποιεί στα ενδιαφερόμενα μέρη. Ο μειοδότης καλείται να συμμορφωθεί με τις υποδείξεις του πελάτη. Σε περίπτωση που δεν υπάρξει ανταπόκριση από την προμηθεύτρια εταιρία και ακολουθήσουν και άλλα έγγραφα παραπόνων - συστάσεων από τον πελάτη, η αναθέτουσα αρχή κηρύσσει έκπτωτο το μειοδότη και αναλαμβάνει να εξυπηρετήσει το διαγωνισμό ο επόμενος συμμετέχων με την καλύτερη προσφορά.

Ο ανταγωνισμός μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων του κλάδου είναι ιδιαίτερα αυξημένος, κυρίως γιατί οι παίκτες που απευθύνονται στο ίδιο κομμάτι της αγοράς όπως και η εταιρία μας είναι λίγοι, λιγότεροι από 10 και κινούνται όλοι στο ίδιο πεδίο δραστηριότητας και από εμπορικής και από γεωγραφικής πλευράς. Στην περίπτωση μας, η μοναδικότητα των προϊόντων και η πιστότητα των πελατών είναι στοιχεία που δεν έχουν ουσιαστική σημασία, καθώς ο ανάδοχος της εκάστοτε σύμβασης είναι αυτός που πληροί όλες τις προϋποθέσεις συμμετοχής και δίνει το καλύτερο ποσοστό έκπτωσης. Επίσης, λίγο πολύ ο εκάστοτε ανταγωνιστής είναι σε θέση να γνωρίζει την πολιτική τιμών της κάθε συμμετέχουσας εταιρίας με αποτέλεσμα να μπορεί εύκολα να προβλέψει ή να προσδιορίσει το εύρος του ποσοστού έκπτωσης που ο κάθε συμμετέχων θα δώσει. Καθίσταται σαφές, λοιπόν, ότι ο ανταγωνισμός είναι ιδιαίτερα αυξημένος.

Αναλύοντας τον ανταγωνισμό της εξεταζόμενης εταιρίας κατά SWOT παρατηρούμε τα εξής:

Στα δυνατά σημεία της επιχείρησης συγκαταλέγονται οι πιστοποιήσεις της που την καθιστούν ικανή να συμμετάσχει σε όλες τις διαγωνιστικές διαδικασίες, αλλά και οι οικονομικά καλές συμφωνίες που έχει συνάψει με τους προμηθευτές της για την προμήθεια των ειδών της.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού
έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Επίσης στα δυνατά σημεία της εταιρίας συγκαταλέγεται και η καλή της φήμη αν και δεν έχει άμεση σχέση με τις διαγωνιστικές διαδικασίες του Δημοσίου.

Στα αδύναμα σημεία της εταιρίας περιλαμβάνεται η αδυναμία της εταιρίας να δρα με κοινές κατευθύνσεις. Η εταιρία αυτή τη στιγμή διαθέτει και προσωπικό άριστα καταρτισμένο με αντίληψη των σύγχρονων απαιτήσεων και ανταπόκριση σε αυτές, αλλά και προσωπικό μεγαλύτερης ηλικίας ή μη καταρτισμένο με αποτέλεσμα να υπάρχουν εσωτερικές διενέξεις και αστοχίες.

Οι ευκαιρίες που παρουσιάζονται στην επιχείρηση είναι είτε νέοι διαγωνισμοί του δημοσίου είτε πελάτες ιδιώτες που λόγω της καλής φήμης της εταιρίας την προσεγγίζουν προκειμένου να τους προμηθεύει τρόφιμα.

Οι απειλές του περιβάλλοντος αφορούν κυρίως τον ανταγωνισμό και το αυξημένο ενδιαφέρον όλων για τις ίδιες προμήθειες πώλησης, δηλαδή τις ίδιες διαγωνιστικές διαδικασίες.

6.4 Οικονομικά Στοιχεία – Στοιχεία ισοζυγίων & ανάλυση αυτών

6.4.1 Αγορές

| ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΕΡΙΟΔΟΥ | | Υπόλοιπο | |
|-------------------|------------------------------------|------------|----------|
| Κωδικός | Περιγραφή λογαριασμού | Χρέωση | Πίστωση |
| 20 | ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ | 2788605.58 | |
| 20.02 | ΑΓΟΡΕΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ | 2749454.75 | |
| 20.02.00 | ΑΓΟΡΕΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ (ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ) | 2749454.75 | |
| 20.02.00.0013 | ΑΓΟΡΕΣ ΟΠΩΡ/ΚΩΝ ΜΕ 13% ΦΠΑ | 476491.38 | |
| 20.02.00.0024 | ΑΓΟΡΕΣ ΟΠΩΡ/ΚΩΝ ΜΕ 24% ΦΠΑ | 326.82 | |
| 20.02.00.0113 | ΑΓΟΡΕΣ ΚΡΕΑΤΩΝ-ΨΑΡΙΩΝ 13% | 1449611.82 | |
| 20.02.00.0124 | ΑΓΟΡΕΣ ΚΡΕΑΤΩΝ-ΨΑΡΙΩΝ 24% ΦΠΑ | 1475.98 | |
| 20.02.00.0213 | ΑΓΟΡΕΣ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ 13% | 621124.16 | |
| 20.02.00.0224 | ΑΓΟΡΕΣ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ 24% ΦΠΑ | 200424.59 | |
| 20.03 | ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΑΓΟΡΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ | | 2486.19 |
| 20.03.00 | ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΑΓΟΡΩΝ (ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ) | | 2486.19 |
| 20.03.00.0113 | ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΑΓΟΡΩΝ ΚΡΕΑΤ.-ΨΑΡΙΩΝ 13% | | 738.84 |
| 20.03.00.0213 | ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΑΓΟΡΩΝ ΕΙΔ.ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ 13% | | 9.96 |
| 20.03.00.0224 | ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΑΓΟΡΩΝ ΕΙΔ.ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ 24% | | 1737.39 |
| 20.04 | ΕΠΙΣΤΡΟΦΕΣ ΑΓΟΡΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ | | 29375.38 |
| 20.04.00 | ΕΠΙΣΤΡΟΦΕΣ ΑΓΟΡΩΝ (ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ) | | 29375.38 |
| 20.04.00.0113 | ΕΠΙΣΤΡΟΦ.ΑΓΟΡΩΝ ΚΡΕΑΤΩΝ-ΨΑΡΙΩΝ 13% | | 12833.70 |
| 20.04.00.0213 | ΕΠΙΣΤΡΟΦ. ΑΓΟΡΩΝ ΕΙΔ.ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ 13% | | 12678.87 |
| 20.04.00.0224 | ΕΠΙΣΤΡΟΦ.ΑΓΟΡΩΝ ΕΙΔ.ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ 24% | | 3862.81 |
| 20.06 | ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ ΛΗΞΗΣ | 71012.40 | |
| 20.06.00 | ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ ΛΗΞΗΣ | 71012.40 | |
| 20.06.00.0000 | ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ ΛΗΞΗΣ ΚΕΝΤΡΙΚΟΥ | 71012.40 | |

(1.4) Πίνακας ισοζυγίου εταιρίας εφαρμογής μοντέλου – Ομάδα 2 των ΕΛΠ (Αγορές)

| ΚΑΘΑΡΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ | |
|-------------------------------|----------------|
| ΑΓΟΡΕΣ | € 2,749,454.75 |
| (ΕΠΙΣΤΡΟΦΕΣ ΑΓΟΡΩΝ Α' ΥΛΩΝ) | € (2,486.19) |
| (ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΑΓΟΡΩΝ Α' ΥΛΩΝ) | € (29,375.38) |
| ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΘΑΡΩΝ ΑΓΟΡΩΝ Α' ΥΛΩΝ | € 2,717,593.18 |

| ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑΛΩΣΗΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ – ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ | |
|---|----------------|
| ΑΡΧΙΚΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ | € 71,012.40 |
| ΚΑΘΑΡΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ | € 2,717,593.18 |
| ΔΙΑΘΕΣΙΜΕΣ ΥΛΕΣ Ή ΥΛΕΣ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ | € 2,788,605.58 |
| (ΤΕΛΙΚΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ) | € (59,811.71) |
| ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑΛΩΣΗΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ | € 2,728,793.87 |

(1.5) Πίνακας ανάλυσης Ομάδας 2 των ΕΛΠ (Αγορές)

6.4.2 Πωλήσεις

| ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΕΡΙΟΔΟΥ | | Υπόλοιπο | |
|-------------------|---|----------|------------|
| Κωδικός | Περιγραφή λογαριασμού | Χρέωση | Πίστωση |
| 70 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΓΑΘΩΝ & ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ | | 3268942.74 |
| 70.01 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡ/ΤΩΝ (ΚΑΘ.)-ΜΗ ΣΥΝΔ.ΟΝΤ. | | 3268837.64 |
| 70.01.01 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ (ΧΟΝΔΡΙΚΗ) | | 3288668.06 |
| 70.01.01.0000 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ ΑΝΕΥ ΦΠΑ | | 5.60 |
| 70.01.01.0013 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΚΤ.ΔΗΜΟΣ.ΟΠΩΡ/ΚΩΝ 13% | | 3851.78 |
| 70.01.01.0024 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΚΤ.ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΟΠΩΡ/ΚΩΝ 24% | | 102.18 |
| 70.01.01.0113 | ΠΩΛΗΣ.ΕΚΤ.ΔΗΜΟΣ. ΚΡΕΑΤΑ-ΨΑΡΙΑ 13% | | 46323.78 |
| 70.01.01.0124 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΚΤ.ΔΗΜΟΣ.ΚΡΕΑΤΑ-ΨΑΡΙΑ 24% | | 950.87 |
| 70.01.01.0213 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΚΤ.ΔΗΜΟΣ. ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦ. 13% | | 66060.83 |
| 70.01.01.0224 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΚΤ.ΔΗΜΟΣ.ΕΙΔ.ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ 24% | | 41703.67 |
| 70.01.01.1013 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΟΠΩΡ/ΚΩΝ 13% | | 393412.35 |
| 70.01.01.1024 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΟΠΩΡ/ΚΩΝ 24% | | 130.52 |
| 70.01.01.1113 | ΠΩΛΗΣ.ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΚΡΕΑΤΑ-ΨΑΡΙΑ 13% | | 1708412.83 |
| 70.01.01.1124 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΚΡΕΑΤΑ-ΨΑΡΙΑ 24% | | 1087.00 |
| 70.01.01.1213 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΔΗΜΟΣ. ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ 13% | | 775845.69 |
| 70.01.01.1224 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΔΗΜΟΣ.ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ 24% | | 250780.96 |
| 70.01.02 | ΕΠΙΣΤΡΟΦΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ (ΧΟΝΔΡΙΚΗ) | 5014.75 | |
| 70.01.02.0113 | ΕΠΙΣΤΡ.ΠΩΛΗΣ.ΕΚΤ.ΔΗΜΟΣ.ΚΡΕΑΤ.-ΨΑΡΙΑ 13% | 1626.15 | |
| 70.01.02.0213 | ΕΠΙΣΤΡ.ΠΩΛΗΣ.ΕΚΤ.ΔΗΜ.ΕΙΔ.ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ 13% | 1353.97 | |
| 70.01.02.0224 | ΕΠΙΣΤΡ.ΠΩΛΗΣ.ΕΚΤ.ΔΗΜ.ΕΙΔ.ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ 24% | 770.74 | |
| 70.01.02.1213 | ΕΠΙΣΤΡΟΦ.ΠΩΛΗΣ.ΔΗΜ.ΕΙΔ.ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ 13% | 1232.99 | |
| 70.01.02.1224 | ΕΠΙΣΤΡ.ΠΩΛΗΣ.ΔΗΜΟΣ.ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦ.24% | 30.90 | |
| 70.01.03 | ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ-ΕΜΠ/ΤΩΝ (ΧΟΝΔΡΙΚΗ) | 14815.67 | |
| 70.01.03.0000 | ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΕΜΠ/ΤΩΝ ΑΝΕΥ ΦΠΑ | 0.84 | |
| 70.01.03.1013 | ΕΚΠΤΩΣ.ΠΩΛΗΣ.ΔΗΜΟΣ.ΟΠΩΡ/ΚΩΝ 13% | 1433.03 | |
| 70.01.03.1113 | ΕΚΠΤΩΣ.ΠΩΛΗΣ.ΔΗΜΟΣ.ΚΡΕΑΤ.-ΨΑΡΙΑ 13% | 7029.20 | |
| 70.01.03.1213 | ΕΚΠΤΩΣ.ΠΩΛΗΣ.ΔΗΜΟΣ.ΕΙΔ.ΔΙΑΤΡΟΦ. 13% | 4166.66 | |
| 70.01.03.1224 | ΕΚΠΤΩΣ.ΠΩΛΗΣ.ΔΗΜΟΣ.ΕΙΔ.ΔΙΑΤΡΟΦ. 24% | 2185.94 | |
| 70.05 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ Λ.ΑΠΟΘ/ΤΩΝ (ΚΑΘ.)-ΜΗ ΣΥΝΔ.ΟΝΤ. | | 105.10 |
| 70.05.01 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ Λ.ΑΠΟΘ/ΤΩΝ (ΧΟΝΔΡΙΚΗ) | | 105.10 |
| 70.05.01.0000 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ Λ.ΑΠΟΘ/ΤΩΝ ΑΝΕΥ ΦΠΑ | | 105.10 |

(1.6) Πίνακας ισοζυγίου εταιρίας εφαρμογής μοντέλου – Ομάδα 7 των ΕΛΠ (Πωλήσεις)

| ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ) | |
|------------------------------------|----------------|
| ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ | € 3,288,773.16 |
| (ΕΠΙΣΤΡΟΦΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ) | € (5,014.75) |
| (ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ) | € (14,815.67) |
| ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΘΑΡΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ | € 3,268,942.74 |

(1.7) Πίνακας ανάλυσης Ομάδας 7 των ΕΛΠ (Πωλήσεις)

6.4.3 Έξοδα

| ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΕΡΙΟΔΟΥ | | Υπόλοιπο | |
|-------------------|---------------------------------------|-----------|---------|
| Κωδικός | Περιγραφή λογαριασμού | Χρέωση | Πίστωση |
| 60 | ΠΑΡΟΧΕΣ ΣΕ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ | 172522.81 | |
| 64.01 | ΑΜΟΙΒΕΣ ΓΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ | 41688.50 | |
| 64.02 | ΕΝΕΡΓΕΙΑ | 4989.43 | |
| 64.03 | ΥΔΡΕΥΣΗ | 63.00 | |
| 64.04 | ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ | 3029.75 | |
| 64.05 | ΕΝΟΙΚΙΑ | 19021.31 | |
| 64.06 | ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ | 7133.13 | |
| 64.07 | ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ | 45783.28 | |
| 64.08 | ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ | 19972.63 | |
| 64.09 | ΕΠΙΣΚΕΥΕΣ & ΣΥΝΤΗΡΗΣΕΙΣ | 61630.68 | |
| 64.11 | ΦΟΡΟΙ & ΤΕΛΗ (ΠΛΗΝ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ) | 26012.13 | |
| 64.11.03 | ΦΟΡΟΙ ΤΕΛΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ | 2610.00 | |
| 64.11.98.0000 | ΧΑΡΤΟΣΗΜΟ ΜΙΣΘΩΜΑΤΩΝ | 688.21 | |
| 64.12 | ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ | 10670.31 | |
| 65 | ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ & ΣΥΝΑΦΗ ΕΞΟΔΑ | 19538.81 | |
| 66 | ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ | 23267.46 | |
| 67 | ΑΣΥΝΗΘΗ ΕΞΟΔΑ, ΖΗΜΙΕΣ & ΠΡΟΣΤΙΜΑ | 17904.17 | |

(1.8) Πίνακας ισοζυγίου εταιρίας εφαρμογής μοντέλου – Ομάδα 6 των ΕΛΠ (Έξοδα)

6.4.4 Πιστωτικοί Τόκοι Ασύνηθη Έσοδα & Κέρδη

| ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΕΡΙΟΔΟΥ | | Υπόλοιπο | |
|-------------------|---------------------------------|----------|---------|
| Κωδικός | Περιγραφή λογαριασμού | Χρέωση | Πίστωση |
| 72 | ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ & ΣΥΝΑΦΗ ΕΞΟΔΑ | | 4.10 |
| 79 | ΑΣΥΝΗΘΗ ΕΞΟΔΑ & ΚΕΡΔΗ | | 1050.51 |

(1.9) Πίνακας ισοζυγίου εταιρίας εφαρμογής μοντέλου – Ομάδα 6 των ΕΛΠ (Έξοδα)

6.4.5 Φύλλο Μερισμού

| ΦΥΛΛΟ ΜΕΡΙΣΜΟΥ ΕΞΟΔΩΝ | |
|----------------------------|-------------|
| ΑΜΟΙΒΕΣ & ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ | € 172522.81 |
| ΑΜΟΙΒΕΣ & ΕΞΟΔΑ ΤΡΙΤΩΝ | € 41688.5 |
| ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ | € 10670.31 |
| ΦΟΡΟΙ - ΤΕΛΗ | € 26012.13 |
| ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ | € 127386.59 |
| ΤΟΚΟΙ & ΣΥΝΑΦΗ ΕΞΟΔΑ | € 19538.81 |
| ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ | € 23267.46 |

(1.10) Πίνακας μερισμού των εξόδων της εταιρίας

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού
έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

6.4.6 Κατάταξη κόστους της Εταιρίας σε Σταθερά και Μεταβλητά Κόστη

Ανάλογα με τη μεταβλητότητά τους με βάση τον όγκο πωλούμενων μονάδων τα κόστη της επιχείρησης μερίστηκαν ως εξής:

| | |
|-----------------------|---------------------|
| ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ | € 494,638.82 |
|-----------------------|---------------------|

| ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ | |
|---|---------------------|
| ΕΝΟΙΚΙΑ ΕΞΟΔΑ | € 19,021.31 |
| ΕΞΟΔΑ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ & ΥΔΡΕΥΣΗΣ & ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ | € 8,082.18 |
| ΜΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΧΕΙΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ | € 172,522.81 |
| ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΟΣ & ΟΧΗΜΑΤΩΝ | € 7,133.13 |
| ΦΟΡΟΙ & ΤΕΛΗ ΟΧΗΜΑΤΩΝ | € 2,610.00 |
| ΧΑΡΤΟΣΗΜΟ ΜΙΣΘΩΜΑΤΩΝ | € 688.21 |
| ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ | € 23,267.46 |
| ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ | € 21,411.42 |
| ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΑΘΕΡΩΝ ΕΞΟΔΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ | € 254,736.52 |

| ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ | |
|------------------------------------|---------------------|
| ΛΟΙΠΟΙ ΦΟΡΟΙ & ΤΕΛΗ | € 22,713.92 |
| ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ | € 10,670.31 |
| ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ | € 45,783.28 |
| ΑΜΟΙΒΕΣ ΓΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ | € 41,688.50 |
| ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ | € 19,972.63 |
| ΕΠΙΣΚΕΥΕΣ & ΣΥΝΤΗΡΗΣΕΙΣ | € 61,630.68 |
| ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ & ΣΥΝΑΦΗ ΕΞΟΔΑ | € 19,538.81 |
| ΑΣΥΝΗΘΗ ΕΞΟΔΑ, ΖΗΜΙΕΣ & ΠΡΟΣΤΙΜΑ | € 17,904.17 |
| ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ | € 239,902.30 |

(1.11) Πίνακας κατάταξης κόστους σε σταθερό και μεταβλητό κόστος

Σημειώνεται ότι θεωρώντας ότι όλοι οι υπάλληλοι της εταιρίας έχουν τις ίδιες μισθοδοτικές απολαβές το ετήσιο κόστος ανά εργαζόμενο ανέρχεται σε € 9.080,15.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού

έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

6.4.7 Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

| ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ (ΚΑΧ) | |
|---------------------------------------|----------------|
| ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ | € 3,268,942.74 |
| (ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ) | € -2728793.87 |
| ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ | € 540,148.87 |
| (ΕΞΟΔΑ ΠΩΛΗΣΗΣ) | € -165499.16 |
| (ΕΞΟΔΑ ΔΙΑΘΕΣΗΣ) | € -269340.66 |
| (ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ & ΖΗΜΙΕΣ) | € -18904.17 |
| ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ ΚΑΙ ΚΕΡΔΗ | € 1,050.51 |
| ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ & ΦΟΡΩΝ | € 87,455.39 |
| ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ & ΣΥΝΑΦΗ ΕΞΟΔΑ | € 4.10 |
| (ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ & ΣΥΝΑΦΗ ΕΞΟΔΑ) | € -19,538.81 |
| ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ | € 67,920.68 |
| ΦΟΡΟΙ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ | € -21,411.42 |
| ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΦΟΡΟΥΣ | € 46,509.26 |

(1.12) Πίνακας κατάστασης αποτελεσμάτων χρήσης

Νόση Αικατερίνη

6.4.8 Ισολογισμός

| ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης Δεκεμβρίου 2017 (01.01.2017-31.12.2017) - 16η Εταιρική Χρήση | | | | | |
|--|----------------|----------------|--|--------------|--------------|
| | 31.12.2017 | 31.12.2016 | | 31.12.2017 | 31.12.2016 |
| ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ | | | ΠΑΘΗΤΙΚΟ | | |
| Μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία | | | Καθαρή θέση | | |
| Ενσώματα πάγια | | | Καταρτημένα κεφάλαια | | |
| Μηχανολογικός εξοπλισμός | 833.15 | 952.15 | Κεφάλαιο | 60,000.00 | 60,000.00 |
| Λοιπός εξοπλισμός | 107,127.34 | 105,053.91 | | | |
| Σύνολο | 107,960.49 | 106,006.06 | Αποθεματικά και αποτελέσματα εις νέο | | |
| Άλλα πάγια στοιχεία | | | Αποθεματικά νόμων ή καταστατικού | 10,760.01 | 9,105.80 |
| Λοιπά άυλα | 19,967.87 | 22,314.22 | Αποτελέσματα εις νέο | 214,535.04 | 169,679.99 |
| Σύνολο μη κυκλοφορούντων | 127,928.36 | 128,320.28 | Σύνολο | 225,295.05 | 178,785.79 |
| Κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία | | | Σύνολο καθαρής θέσης | 285,295.05 | 238,785.79 |
| Αποθέματα | | | Υποχρεώσεις | | |
| Εμπορεύματα | 59,811.71 | 71,012.40 | Μικροπρόθεσμες υποχρεώσεις | | |
| Προκαταβολές για αποθέματα | 4,477.54 | 5,532.51 | Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις | 833,327.16 | 399,975.00 |
| Σύνολο | 64,289.25 | 76,544.91 | Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις | | |
| Χρηματοοικονομικά στοιχεία και προκαταβολές | | | Εμπορικές υποχρεώσεις | 501,644.22 | 970,430.08 |
| Εμπορικές απαιτήσεις | 1,156,320.24 | 1,422,247.79 | Λοιποί φόροι και τέλη | 1,941.10 | 3,162.21 |
| Λοιπές απαιτήσεις | 180,392.15 | 118,644.46 | Όργανισμοί κοινωνικής ασφάλισης | 8,790.14 | 6,592.99 |
| Προπληρωμένα έξοδα | 6,164.36 | 3,435.75 | Λοιπές υποχρεώσεις | 367,912.99 | 361,101.73 |
| Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα | 463,816.30 | 230,854.61 | Σύνολο | 880,288.45 | 1,341,287.01 |
| Σύνολο | 1,806,693.05 | 1,775,182.61 | Σύνολο υποχρεώσεων | 1,713,615.61 | 1,741,262.01 |
| Σύνολο κυκλοφορούντων | 1,870,982.30 | 1,851,727.52 | Σύνολο καθαρής θέσης, προβλέψιμων και εποχρώσεως | 1,998,910.66 | 1,980,047.80 |
| Σύνολο ενεργητικού | 1,998,910.66 | 1,980,047.80 | | | |
| ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2017 (01/01-31/12/2017) | | | | | |
| | 31.12.2017 | 31.12.2016 | | | |
| Κύκλος εργασιών (καθαρός) | 3,268,942.74 | 3,316,700.74 | | | |
| Κόστος πωλήσεων | [2,728,793.87] | [2,674,131.23] | | | |
| Μικτό αποτέλεσμα | 540,148.87 | 642,569.51 | | | |
| Έξοδα διοίκησης | [269,340.66] | [235,329.03] | | | |
| Έξοδα διάθεσης | [165,499.16] | [335,532.92] | | | |
| Λοιπά έξοδα και ζημιές | [18,904.17] | [1,000.00] | | | |
| Λοιπά έσοδα και κέρδη | 1,050.51 | 0.69 | | | |
| Αποτελέσματα προ τόκων και φόρων | 87,455.39 | 70,708.25 | | | |
| Πιστωτικοί τόκοι και συναφή έσοδα | 4.10 | 4.39 | | | |
| Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα | [19,538.81] | [16,075.32] | | | |
| Αποτέλεσμα προ φόρων | 67,920.68 | 54,637.32 | | | |
| Φόροι εισοδήματος | [21,411.42] | [22,732.36] | | | |
| Αποτέλεσμα περιόδου μετά από φόρους | 46,509.26 | 31,904.96 | | | |

(1.13) Ισολογισμός Εταιρίας

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

6.4.9 Υπολογισμός Νεκρού σημείου

Με βάση τα στοιχεία που έχουμε και με δεδομένο μία πλήρη χρήση της εταιρίας, το ύψος των πωλήσεων που η εταιρία πρέπει να πραγματοποιήσει για να καλύψει το σύνολο των εξόδων της είναι € 3.222.433,48. Από το ποσό αυτό τα σταθερά έξοδα αναλογούν σε € 233.325,10, τα € 2.728.793,87 στο κόστος πωληθέντων και τα λοιπά έξοδα είναι μεταβλητά.

| ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ | |
|---|------------------|
| ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΘΑΡΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ | € 3,268,942.74 |
| (ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΒΑΣΕΙ ΊΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ) | € (3,222,433.48) |
| ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ | € 46,509.26 |

(1.14) Πίνακας υπολογισμού νεκρού σημείου εταιρίας

Η εταιρία μας προκειμένου να είναι σε θέση να καλύπτει τα σταθερά και μεταβλητά έξοδα καλείται να πουλά εμπορεύματα από οποία να καλύπτει το κόστος των εμπορευμάτων αυτών προσαυξημένο με το ποσό των € 493,639.61, δηλαδή του συνόλου των εξόδων της στην προηγούμενη χρήση.

Από τη σχέση του νεκρού σημείου Έσοδα Πωλήσεων = Σταθερό Κόστος + Μεταβλητό Κόστος + Κέρδος, και τα δεδομένα που έχουμε για το υπό εξέταση έτος το κέρδος της εταιρίας ανήλθε σε 0,01422% ποσοστό κέρδους. Η εξεταζόμενη εταιρία, λοιπόν ξεπέρασε οριακά το νεκρό της σημείο.

6.4.10 Υπολογισμός Σημείου Συνεισφοράς

| ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ | |
|--|------------------|
| ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΘΑΡΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ | € 3,268,942.74 |
| (ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΑΒΛΗΤΩΝ ΕΞΟΔΩΝ ΕΤΑΙΡΙΑΣ) | € (2,968,696.17) |
| ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ | € 300,246.57 |

(1.15) Πίνακας υπολογισμού περιθωρίου συνεισφοράς εταιρίας

Είναι, δηλαδή, το ποσό εκείνο πέραν της αξίας των πωλήσεων για την κάλυψη αφενός του σταθερού κόστους και αφετέρου τη δημιουργία κέρδους. Το σύνολο των μεταβλητών εξόδων προκύπτει από το άθροισμα του κόστους πωληθέντων και των μεταβλητών εξόδων όπως αυτά φαίνονται στον πίνακα...

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

6.4.11 Κέρδος Εταιρίας

Η εταιρία την οποία εξετάζουμε επιθυμεί να εργάζεται με ένα κέρδος της τάξεως του 5%.

Προκειμένου η εταιρία να επιτύχει την αύξηση της κερδοφορίας πρέπει να συνυπολογίζει ανά διαγωνιστική διαδικασία τις προσφερόμενες τιμές της.

Ο επιμερισμός των σταθερών και μεταβλητών εξόδων της επιχείρησης θα γίνει με γνώμονα τις ενεργές συμβάσεις της εταιρίας. Ο διαχωρισμός του μοναδιαίου κόστους παραγωγής καθίσταται αδύνατος δεδομένου ότι τα πωλούμενα προϊόντα εξαρτώνται από τη ζήτηση των πελατών και δεν είναι σταθερά.

Έστω ότι η διακήρυξη που εξετάζουμε έχει ακόλουθα χαρακτηριστικά.

| ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΟ ΕΙΛΟΣ | M.M. | ΖΗΤΟΥΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ | ΤΙΜΗ ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΥ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ | ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΑ ΟΜΑΔΑΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ |
|-----------------------------|------|--------------------|---------------------------------|-------------------------------------|
| ΑΛΑΤΙ 400ΓΡ. | TMX | 150 | € 1.23 | € 184.50 |
| ΖΑΧΑΡΗ ΛΕΥΚΗ 1KG. | ΚΙΛΟ | 300 | € 1.00 | € 300.00 |
| ΞΥΔΙ 330ml. | TMX | 30 | € 0.60 | € 18.00 |
| ΜΕΡΜΕΛΑΔΑ 500ΓΡ. | TMX | 250 | € 2.50 | € 625.00 |
| ΚΑΚΑΟ 125ΓΡ. | TMX | 15 | € 1.50 | € 22.50 |
| ΓΑΛΑ ΕΒΑΠΟΡΕ 410ΓΡ. | TMX | 500 | € 0.92 | € 460.00 |
| ΚΑΦΕΣ ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ 500ΓΡ. | TMX | 100 | € 7.00 | € 700.00 |
| ΚΑΦΕΣ ΦΙΛΤΡΟΥ 500ΓΡ. | TMX | 20 | € 8.50 | € 170.00 |
| ΚΑΝΕΛΛΑ ΞΥΛΟ 50ΓΡ. | TMX | 15 | € 0.80 | € 12.00 |
| ΒΑΝΙΛΙΑ 30ΓΡ. | TMX | 15 | € 0.60 | € 9.00 |
| ΠΙΠΕΡΙ 50ΓΡ. | TMX | 20 | € 1.60 | € 32.00 |
| ΜΑΚΑΡΟΝΙΑ Νο 6 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 180 | € 1.10 | € 198.00 |
| ΜΑΚΑΡΟΝΙΑ Νο 2 500γρ. | ΚΙΛΟ | 80 | € 1.10 | € 88.00 |
| ΚΡΙΘΑΡΑΚΙ ΜΕΤΡΙΟ 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 120 | € 1.10 | € 132.00 |
| ΡΥΖΙ ΜΠΟΝΕΤ 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 200 | € 1.90 | € 380.00 |
| ΡΥΖΙ ΚΑΡΟΛΙΝΑ 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 50 | € 1.70 | € 85.00 |
| ΡΥΖΙ ΓΛΑΣΣΕ 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 50 | € 1.69 | € 84.50 |
| ΑΝΘΟΣ ΑΡΑΒΟΣΙΤΟΥ 160ΓΡ. | TMX | 16 | € 1.10 | € 17.60 |
| ΤΥΡΙ ΦΕΤΑ 400ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 100 | € 12.00 | € 1,200.00 |
| ΤΥΡΙ ΚΑΣΕΡΙ ΠΟΠ 250ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 25 | € 17.00 | € 425.00 |
| ΤΟΜΑΤΑ ΧΥΜΟΣ 500ΓΡ. | TMX | 75 | € 0.85 | € 63.75 |
| ΤΟΜΑΤΑΚΙ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ 400ΓΡ. | TMX | 50 | € 0.90 | € 45.00 |
| ΜΑΡΓΑΡΙΝΗ SOFT 250ΓΡ. | TMX | 100 | € 1.80 | € 180.00 |
| ΑΥΓΑ (ΕΞΑΔΑΣ) | TMX | 3000 | € 0.17 | € 510.00 |
| SUM 1 | | | | € 5,941.85 |

(1.16) Πίνακας ενδεικτικού προϋπολογισμού όπως αυτός αναρτάται στο διαδίκτυο.

Νόση Αικατερίνη

Σκοπός μας είναι να δώσουμε μία τιμή χαμηλότερη από την τιμή του ενδεικτικού προϋπολογισμού ανά είδος έχοντας όμως λάβει υπόψη μας η τιμή αυτή να καλύπτει το κόστος των πωληθέντων αγαθών και των σταθερών και μεταβλητών μας εξόδων και να λαμβάνει υπόψη του και το ζητούμενο από τη διοίκηση κέρδος.

Εφόσον έχουν γίνει όλοι οι απαιτούμενοι έλεγχοι καταρτίζεται η ακόλουθη λίστα:

| ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΟ ΕΙΔΟΣ | M.M. | ΖΗΤΟΥΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ | ΚΟΣΤΟΣ ΑΓΟΡΑΣ ΕΙΔΟΥΣ | ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ |
|-------------------------------------|------|--------------------|----------------------|-------------------|
| ΑΛΑΤΙ 400ΓΡ. | TMX | 150 | € 0.80 | € 120.00 |
| ΖΑΧΑΡΗ ΛΕΥΚΗ 1KG. | ΚΙΛΟ | 300 | € 0.42 | € 126.00 |
| ΞΥΔΙ 330ml. | TMX | 30 | € 0.18 | € 5.40 |
| ΜΕΡΜΕΛΑΔΑ 500ΓΡ. (ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΓΕΥΣΕΙΣ) | TMX | 250 | € 0.56 | € 140.00 |
| ΚΑΚΑΟ 125ΓΡ. | TMX | 15 | € 1.10 | € 16.50 |
| ΓΑΛΑ ΕΒΑΠΟΡΕ 410ΓΡ. | TMX | 500 | € 0.56 | € 280.00 |
| ΚΑΦΕΣ ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ 500ΓΡ. | TMX | 100 | € 6.85 | € 685.00 |
| ΚΑΦΕΣ ΦΙΛΤΡΟΥ 500ΓΡ. | TMX | 20 | € 7.13 | € 142.60 |
| ΚΑΝΕΛΛΑ ΞΥΛΟ 50ΓΡ. | TMX | 15 | € 0.55 | € 8.25 |
| ΒΑΝΙΛΙΑ 30ΓΡ. | TMX | 15 | € 0.55 | € 8.25 |
| ΠΙΠΕΡΙ 50ΓΡ. | TMX | 20 | € 1.30 | € 26.00 |
| ΜΑΚΑΡΟΝΙΑ Νο 6 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 180 | € 0.65 | € 117.00 |
| ΜΑΚΑΡΟΝΙΑ Νο 2 500γρ. | ΚΙΛΟ | 80 | € 0.65 | € 52.00 |
| ΚΡΙΘΑΡΑΚΙ ΜΕΤΡΙΟ 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 120 | € 0.60 | € 72.00 |
| ΡΥΖΙ ΜΠΟΝΕΤ 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 200 | € 0.63 | € 126.00 |
| ΡΥΖΙ ΚΑΡΟΛΙΝΑ 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 50 | € 0.63 | € 31.50 |
| ΡΥΖΙ ΓΛΑΣΣΕ 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 50 | € 0.63 | € 31.50 |
| ΑΝΘΟΣ ΑΡΑΒΟΣΙΤΟΥ 160ΓΡ. | TMX | 16 | € 0.98 | € 15.68 |
| ΤΥΡΙ ΦΕΤΑ 400ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 100 | € 5.60 | € 560.00 |
| ΤΥΡΙ ΚΑΣΕΡΙ ΠΟΠ 250ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 25 | € 8.90 | € 222.50 |
| ΤΟΜΑΤΑ ΧΥΜΟΣ 500ΓΡ. | TMX | 75 | € 0.35 | € 26.25 |
| ΤΟΜΑΤΑΚΙ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ 400ΓΡ. | TMX | 50 | € 0.66 | € 33.00 |
| ΜΑΡΓΑΡΙΝΗ SOFT 250ΓΡ. | TMX | 100 | € 1.65 | € 165.00 |
| ΑΥΓΑ (ΕΞΑΔΑΣ) | TMX | 3000 | € 0.10 | € 300.00 |
| SUM 2 | | | | € 3,310.43 |

(1.17) Πίνακας προσφερόμενων ειδών, υπολογισμός κόστους πωληθέντων

Βασική προϋπόθεση για την επιλογή των ειδών προς διάθεση είναι η τιμή του κόστους αγοράς να είναι κατ' είδος μικρότερη της τιμής του ενδεικτικού προϋπολογισμού.

Στο σημείο αυτό πρέπει να προσδιοριστεί το κόστος των εξόδων που αναλογεί στην υπό εξέταση διακήρυξη.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού

έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

Υποθέτουμε ότι η εταιρία για το έτος αναφοράς εξυπηρέτησε συμβάσεις αξίας €4.300.000 με κόστος € 494,638.82. Το αθροιστικό συμβατικό ποσό δεν είναι ο κύκλος εργασιών, αλλά το συνολικό ποσό των ενεργών συμβάσεων που η εταιρία έχει υπογράψει.

Επομένως για μια σύμβαση αξίας €5.941,85 με βάση τον ενδεικτικό προϋπολογισμό το κόστος που θα της αναλογεί είναι:

$$C1 = (5.941,85 * 494.638,82) / 4.300.000 = € 683,30.$$

Το κόστος αυτό C1 προστίθεται στο κόστος πωληθέντων μας και σε πρώτο βήμα ελέγχουμε αν ακόμα το ποσό κινείται χαμηλότερα από το ποσό του ενδεικτικού προϋπολογισμού.

Συνεπώς ελέγχουμε αν $[(€ 3.310,43 + € 683,30) = € 3.993,30] < (€ 5941,85)$ που όντως ισχύει.

Επομένως συνεχίζουμε με το να εντάξουμε και το κέρδος που επιθυμούμε να έχουμε από τη συγκεκριμένη προμήθεια.

Η διοίκηση της εταιρίας είναι αυτή που καθορίζει κάθε φορά το ποσοστό κέρδους με βάση κάποιες κατευθυντήριες γραμμές όπως:

- Την πρότερη καλή συνεργασία με τον πελάτη.
- Την απόσταση του συγκεκριμένου πελάτη από τις εγκαταστάσεις της εταιρίας.
- Τον ανταγωνισμό, δηλαδή τους υπόλοιπους συμμετέχοντες και τα ποσοστά έκπτωσης που προσφέρουν.
- Την ταχύτητα του πελάτη να αποπληρώνει, πληροφορία γνωστή αν υπάρχει ήδη συνεργασία με τον πελάτη αυτόν.

Ας υποθέσουμε ότι η εταιρία μας όρισε ένα ποσό κέρδους κατ' ελάχιστο 5%.

Αθροίζουμε το κατ' ελάχιστο ποσό της συνολικής προσφερόμενης αξίας ειδών:

Κόστος πωληθέντων (SUM 2) + Κόστος Εξόδων (C1) + (Ποσοστό κέρδους * Κόστος Πωληθέντων (SUM 2)) = Συνολική Αξία Προσφερόμενων Ειδών (SUM 3).

$$€ 3.310,43 + € 683,30 + (0,05 * 3.310,43) = € 4,159.25$$

Υπενθυμίζουμε ότι το SUM 1 = € 5,941.85.

Η εταιρία καλείται να δώσει ένα ποσοστό έκπτωσης τέτοιο ώστε η συνολική αξία των προσφερόμενων ειδών να είναι μεγαλύτερη των € 4,159.25 και μικρότερη του ενδεικτικού προϋπολογισμού (€ 5,941.85).

Για τον προσδιορισμό της τιμής Π λαμβάνουμε υπόψη μας ότι πρέπει να ισχύει η εξής συνθήκη:

$$B < Π < A.$$

6.5 Υπολογισμός Σημείου Μέγιστης Έκπτωσης

Για τη διαμόρφωση του ποσοστού έκπτωσης ανά ομάδα προσφερόμενων ειδών εφαρμόζουμε ένα ποσοστό έκπτωσης ανά τιμή ενδεικτικού προϋπολογισμού τέτοιο ώστε η συνολική αξία των προσφερόμενων ειδών στο τέλος να καλύπτουν το κόστος πωληθέντων επαυξημένο με τα σταθερά και μεταβλητά έξοδα που αναλογούν στην υπό μελέτη διακήρυξη.

| ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΟ ΕΙΔΟΣ | M.M. | ΠΟΣΟ-ΤΗΤΑ | ΤΙΜΗ ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΥ ΠΡΟΫΠ/ΣΜΟΥ | ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΚΠΤΩΣΗΣ ΕΛΑΧΙΣΤΟ (1%) | ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΚΠΤΩΣΗΣ ΜΕΓΙΣΤΟ (30%) | ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΑ ΟΜΑΔΑΣ ΠΡΟΫΠ/ΣΜΟΥ |
|-----------------------------|------|-----------|-----------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| ΑΛΑΤΙ 400ΓΡ. | TMX | 150 | € 1.23 | € 182.66 | € 129.15 | € 184.50 |
| ΖΑΧΑΡΗ ΛΕΥΚΗ 1KG. | ΚΙΛΟ | 300 | € 1.00 | € 297.00 | € 210.00 | € 300.00 |
| ΞΥΔΙ 330ml. | TMX | 30 | € 0.60 | € 17.82 | € 12.60 | € 18.00 |
| ΜΕΡΜΕΛΑΔΑ 500ΓΡ. | TMX | 250 | € 2.50 | € 618.75 | € 437.50 | € 625.00 |
| ΚΑΚΑΟ 125ΓΡ. | TMX | 15 | € 1.50 | € 22.28 | € 15.75 | € 22.50 |
| ΓΑΛΛ ΕΒΑΠΟΡΕ 410ΓΡ. | TMX | 500 | € 0.92 | € 455.40 | € 322.00 | € 460.00 |
| ΚΑΦΕΣ ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ 500ΓΡ. | TMX | 100 | € 7.00 | € 693.00 | € 490.00 | € 700.00 |
| ΚΑΦΕΣ ΦΙΛΤΡΟΥ 500ΓΡ. | TMX | 20 | € 8.50 | € 168.30 | € 119.00 | € 170.00 |
| ΚΑΝΕΛΛΑ ΞΥΛΟ 50ΓΡ. | TMX | 15 | € 0.80 | € 11.88 | € 8.40 | € 12.00 |
| ΒΑΝΙΛΙΑ 30ΓΡ. | TMX | 15 | € 0.60 | € 8.91 | € 6.30 | € 9.00 |
| ΠΙΠΕΡΙ 50ΓΡ. | TMX | 20 | € 1.60 | € 31.68 | € 22.40 | € 32.00 |
| ΜΑΚΑΡΟΝΙΑ Νο 6 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 180 | € 1.10 | € 196.02 | € 138.60 | € 198.00 |
| ΜΑΚΑΡΟΝΙΑ Νο 2 500γρ. | ΚΙΛΟ | 80 | € 1.10 | € 87.12 | € 61.60 | € 88.00 |
| ΚΡΙΘΑΡΑΚΙ ΜΕΤΡΙΟ 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 120 | € 1.10 | € 130.68 | € 92.40 | € 132.00 |
| ΡΥΖΙ ΜΠΟΝΕΤ 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 200 | € 1.90 | € 376.20 | € 266.00 | € 380.00 |
| ΡΥΖΙ ΚΑΡΟΛΙΝΑ 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 50 | € 1.70 | € 84.15 | € 59.50 | € 85.00 |
| ΡΥΖΙ ΓΛΑΣΣΕ 500ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 50 | € 1.69 | € 83.66 | € 59.15 | € 84.50 |
| ΑΝΘΟΣ ΑΡΑΒΟΣΙΤΟΥ 160ΓΡ. | TMX | 16 | € 1.10 | € 17.42 | € 12.32 | € 17.60 |
| ΤΥΡΙ ΦΕΤΑ 400ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 100 | € 12.00 | € 1,188.00 | € 840.00 | € 1,200.00 |
| ΤΥΡΙ ΚΑΣΕΡΙ ΠΟΠ 250ΓΡ. | ΚΙΛΟ | 25 | € 17.00 | € 420.75 | € 297.50 | € 425.00 |
| ΤΟΜΑΤΑ ΧΥΜΟΣ 500ΓΡ. | TMX | 75 | € 0.85 | € 63.11 | € 44.63 | € 63.75 |
| ΤΟΜΑΤΑΚΙ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ 400ΓΡ. | TMX | 50 | € 0.90 | € 44.55 | € 31.50 | € 45.00 |
| ΜΑΡΓΑΡΙΝΗ SOFT 250ΓΡ. | TMX | 100 | € 1.80 | € 178.20 | € 126.00 | € 180.00 |
| ΑΥΓΑ (ΕΞΑΔΑΣ) | TMX | 3000 | € 0.17 | € 504.90 | € 357.00 | € 510.00 |
| ΣΥΝΟΛΟ ΑΞΙΑΣ: | | | | € 5,882.43 | € 4,159.30 | € 5,941.85 |

(1.18) Πίνακας προσφερόμενων τιμών με μέγιστο ποσοστό έκπτωσης

Με βάση τα στοιχεία που βρήκαμε διενεργήσαμε διάφορους υπολογισμούς προκειμένου να εντοπίσουμε το ανώτερο ποσοστό έκπτωσης και καταλήξαμε ότι η εταιρία μπορεί να δώσει ποσοστό έκπτωσης έως και 30%. Το ποσό που θα επιλέξει να δώσει εξαρτάται καθαρά και μόνο από λοιπούς παράγοντες όπως για παράδειγμα ο ανταγωνισμός.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

6.6 Συμπεράσματα Μοντέλου

Το παρόν μοντέλο υπολογισμού δομήθηκε με βάση τις παρεχόμενες από την εταιρία πληροφορίες σχετικά τόσο με τις διαγωνιστικές διαδικασίες και τη δυνατότητα συμμετοχής σε αυτές όσο και με τα οικονομικά στοιχεία. Η εταιρία που εξετάζουμε δε διαθέτει κανένα σύστημα μέτρησης ή μοντέλο βάσει του οποίου προσφέρει τις εκπτώσεις στις διαγωνιστικές διαδικασίες. Όλες οι ενέργειες προγραμματίζονται με βάση την εμπειρία και το κόστος πωληθέντων σε ορισμένες περιπτώσεις και χωρίς να έχει προϋπάρξει καμία έρευνα σχετικά με τα λειτουργικά και λοιπά έξοδα της εταιρίας.

Το παρόν μοντέλο υπολογίστηκε έχοντας ως δεδομένα το κόστος πωληθέντων, τα σταθερά και μεταβλητά της έξοδα, το νεκρό της σημείο, την κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης, καθώς και το επίπεδο κερδοφορίας που η επιχείρηση επιθυμεί να έχει. Επιπλέον τα κόστη μερίστηκαν με βάση το σύνολο των συμβάσεων συνεργασίας της εταιρίας και τα συνολικά έξοδα για το ίδιο διάστημα αναφοράς. Στην εξεταζόμενη περίπτωση το σημείο αναφοράς ήταν μία ολοκληρωμένη χρήση της εταιρίας.

7. Μελλοντικές επεκτάσεις

Στην ιδανική περίπτωση το παρόν μοντέλο θα μπορεί να αντλεί από την επιχείρηση πιο πρόσφατα στοιχεία ακόμα και σε απόσταση τριμήνου. Με τον τρόπο αυτό θα καθίσταται δυνατή η ανατροφοδότηση του συστήματος και η καλύτερη ανταπόκρισή του στις ανάγκες της επιχείρησης. Ενδεχομενικά το παρόν μοντέλο μπορεί να μετατραπεί σε κατά δραστηριότητα κοστολόγηση με απώτερο σκοπό να μειωθεί περισσότερο το κόστος των εξόδων και κατ' επέκταση να αυξηθούν τα κέρδη της εταιρίας. Επίσης αν η εταιρία αποφασίσει να χρησιμοποιήσει το παρόν μοντέλο μπορεί να εργαστεί πάνω σε αυτό θέτοντας κάποια στοιχεία βαρύτητας σχετικά με τους διαγωνισμούς που επιθυμεί να είναι μειοδότης και με αυτό τον τρόπο να εφαρμόζει μία πιο επιθετική πολιτική τιμών σε σχέση με διαγωνισμούς για τους οποίους το ενδιαφέρον της είναι μειωμένο.

8. Βιβλιογραφία

1. Ηλεκτρονικές σημειώσεις αναφορικά με τη χρηματοοικονομική λογιστική, του Αγγελόπουλου Ελευθέριου, Επίκουρου Καθηγητή Λογιστικής του Τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πατρών, διαθέσιμες στον ιστότοπο:
<https://eclass.upatras.gr/modules/document/file.php/DEAPT210/%CE%94%CE%B9%CE%B1%CF%86%CE%AC%CE%BD%CE%B5%CE%B9%CE%B5%CF%82%20%CE%A7%CF%81%CE%B7%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%BF%CE%BF%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CE%BD%CE%BF%CE%BC%CE%B9%CE%BA%CE%AE%CF%82%20%CE%9B%CE%BF%CE%B3%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%AE%CF%82.pdf>
2. Διαδικτυακές σημειώσεις, του Πολυτεχνείου Κρήτης με αντικείμενο το θέμα: «Λογιστική Κόστους», διαθέσιμες ηλεκτρονικά στον ιστότοπο:
https://www.tuc.gr/fileadmin/users_data/dasta/innovation/%CE%94%CE%99%CE%91%CE%A6%CE%91%CE%9D%CE%95%CE%99%CE%95%CE%A3_%CE%9C%CE%91%CE%98%CE%97%CE%9C%CE%91%CE%A4%CE%9F%CE%A3/4._Cost_Accounting_in_SMEs.pdf
3. Ηλεκτρονικός ιστότοπος με την ονομασία «Ευρετήριο Οικονομικών όρων», διαθέσιμο ηλεκτρονικά: <https://www.euretirio.com>
4. Διαδικτυακός ιστότοπος με την ονομασία: «exelixis», διαθέσιμος ηλεκτρονικά στο:
<http://www.exelixis.eu>
5. E-book με τίτλο: «Εισαγωγή στη Χρηματοοικονομική Λογιστική», του Ηρειώτη Νικόλαου, Αναπληρωτή Καθηγητή Λογιστικής του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, διαθέσιμο ηλεκτρονικά στον ιστότοπο:
<https://docplayer.gr/1357294-Nikolaos-ireiotis-anaplirotis-kathigitis-logistikis-ethnikoy-kapodistriakoy-panepistiuioy-athinon-eisagogi-sti-hrimatooikonomiki-logistiki.html>

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

6. [Ηλεκτρονική διάλεξη με θέμα: «Συστήματα Χρηματοοικονομικής Διοίκησης», του Ψαρρά Ιωάννη, καθηγητή στο Εθνικό Μετσόβειο Πολυτεχνείο στη Σχολή Ηλεκτρολόγων Μηχανικών & Μηχανικών Υπολογιστών, διαθέσιμη ηλεκτρονικά στον ιστότοπο: <http://academics.epu.ntua.gr/LinkClick.aspx?fileticket=t3ZjLnFOWLo%3D&tabid=381&mid=1229>](http://academics.epu.ntua.gr/LinkClick.aspx?fileticket=t3ZjLnFOWLo%3D&tabid=381&mid=1229)
7. [Διαδικτυακή ανάρτηση του Φορολογικού – Λογιστικού κόμβου ενημέρωσης Taxheaven, διαθέσιμη στον ιστότοπο: \[https://www.taxheaven.gr/pagesdata/logsxedio/1_5_kostos.htm\]\(https://www.taxheaven.gr/pagesdata/logsxedio/1_5_kostos.htm\)](https://www.taxheaven.gr/pagesdata/logsxedio/1_5_kostos.htm)
8. [Διαδικτυακές σημειώσεις της Μαρίας Κονταξή – Ζαχείλα, αναφορικά με: «Βασικές έννοιες των Αποτελεσμάτων Εκμετάλλευσης & Χρήσεως», διαθέσιμες στον ιστότοπο: <http://eclass.uth.gr/eclass/modules/document/file.php/ANTMB171/%CE%95%CE%BD%CF%8C%CF%84%CE%B7%CF%84%CE%B1%2012-13%CE%B7%12%CE%B7%20-%2013%CE%B7%20%CE%95%CE%BD%CF%8C%CF%84%CE%B7%CF%84%CE%B1%20-%20%20%CE%92%CE%B1%CF%83%CE%B9%CE%BA%CE%B5%CC%81%CF%82%20%CE%B5%CC%81%CE%BD%CE%BD%CE%BF%CE%B9%CE%B5%CF%82%20%CF%84%CF%89%CE%BD%20%CE%B1%CF%80%CE%BF%CF%84%CE%B5%CE%BB%CE%B5%CF%83%CE%BC%CE%B1%CC%81%CF%84%CF%89%CE%BD%20%CF%87%CF%81%CE%B7%CC%81%CF%83%CE%B5%CF%89%CF%82.pdf>](http://eclass.uth.gr/eclass/modules/document/file.php/ANTMB171/%CE%95%CE%BD%CF%8C%CF%84%CE%B7%CF%84%CE%B1%2012-13%CE%B7%12%CE%B7%20-%2013%CE%B7%20%CE%95%CE%BD%CF%8C%CF%84%CE%B7%CF%84%CE%B1%20-%20%20%CE%92%CE%B1%CF%83%CE%B9%CE%BA%CE%B5%CC%81%CF%82%20%CE%B5%CC%81%CE%BD%CE%BD%CE%BF%CE%B9%CE%B5%CF%82%20%CF%84%CF%89%CE%BD%20%CE%B1%CF%80%CE%BF%CF%84%CE%B5%CE%BB%CE%B5%CF%83%CE%BC%CE%B1%CC%81%CF%84%CF%89%CE%BD%20%CF%87%CF%81%CE%B7%CC%81%CF%83%CE%B5%CF%89%CF%82.pdf)
9. [Διαδικτυακές σημειώσεις με θέμα: «Διακρίσεις κόστους», από το διαδικτυακή σελίδα του Πανεπιστημίου Μακεδονίας CoMPUs, διαθέσιμες στον ιστότοπο: \[http://compus.uom.gr/INF132/document/Analutikh_Logistikh_\\(Kostologhsh\\)/Vasikes_Ennoies.pdf\]\(http://compus.uom.gr/INF132/document/Analutikh_Logistikh_\(Kostologhsh\)/Vasikes_Ennoies.pdf\)](http://compus.uom.gr/INF132/document/Analutikh_Logistikh_(Kostologhsh)/Vasikes_Ennoies.pdf)
10. [Εργασία με τίτλο: «Λογιστική Κόστους, Κόστος – Κοστολόγηση – Αναλυτική Λογιστική», του φοιτητή Παυλάτου Οδυσσεά, του Τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων του Τεχνολογικού Εκπαιδευτικού Ιδρύματος Χαλκίδας, διαθέσιμη στον ιστότοπο: \[http://www.teihal.gr/bus/downloads/2006/logistiki_koustous_2006.pdf\]\(http://www.teihal.gr/bus/downloads/2006/logistiki_koustous_2006.pdf\)](http://www.teihal.gr/bus/downloads/2006/logistiki_koustous_2006.pdf)
11. [Διαδικτυακές σημειώσεις με θέμα την Ανάλυση Νεκρού Σημείου, του Ασκούνη Δημήτριου, Καθηγητή στη Σχολή Ηλεκτρολόγων Μηχανικών και Μηχανικών Υπολογιστών στο Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο, διαθέσιμες στον ιστότοπο:](#)

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

<http://academics.epu.ntua.gr/LinkClick.aspx?fileticket=RMaNLHP1KsQ%3D&tabid=379&mid=2327>

12. [Άρθρο με τίτλο: «Το Νεκρό σημείο και το Περιθώριο Ασφάλειας της Οικονομικής Μονάδας», του Μπαρλίκια Αντρέα, ορκωτού ελεγκτή λογιστή στην εταιρεία Deloitte, διαθέσιμο στον ιστότοπο: <https://www.accountancygreece.gr/to-nekro-simeio-kai-to-perithorio-asf/>](https://www.accountancygreece.gr/to-nekro-simeio-kai-to-perithorio-asf/)
13. [Διαδικτυακές σημειώσεις με τίτλο: «Ανάλυση Κόστους – Όγκου – Κέρδους» του Δρ. Δρογαλά Γεώργιου, Επίκουρου Καθηγητή στο Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, διαθέσιμες στον ιστότοπο: <https://pazarskis.files.wordpress.com/2018/02/ceb1cf83cebaceaecf83ceb5ceb9cf82-cebbcebfc3ceb9cf83cf84ceb9cebaceae-ceb2-ceb5cebeceb1cebc2.pdf>](https://pazarskis.files.wordpress.com/2018/02/ceb1cf83cebaceaecf83ceb5ceb9cf82-cebbcebfc3ceb9cf83cf84ceb9cebaceae-ceb2-ceb5cebeceb1cebc2.pdf)
14. [Πτυχιακή Εργασία με τίτλο: «Σύγκριση Άμεσης & Έμμεσης Κοστολόγησης. Μία πρακτική εφαρμογή» του μεταπτυχιακού φοιτητή Δημητρίου Αθανασίου, Πανεπιστήμιο Πειραιά, Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πειραιάς 2006, διαθέσιμη και στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <http://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/1338/Dimitriou.pdf?sequence=3&isAllowed=y>](http://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/1338/Dimitriou.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
15. Άρθρο με τίτλο: «Margin vs Markup», δημοσιευμένο στην ηλεκτρονική σελίδα του qwerty, διαθέσιμο στον ιστότοπο: <https://www.qwerty.gr/howto/margin-vs-markup>
16. [Νόμος για Ελληνικά Λογιστικά Πρότυπα \(Ν. 4308/2014\), διαθέσιμος στον ιστότοπο: <https://www.forin.gr/laws/law/3267/nomos-4308-2014-ellhnika-logistika-protupa-sunafeis-ruthmiseis-kai-alles-diatakseis>](https://www.forin.gr/laws/law/3267/nomos-4308-2014-ellhnika-logistika-protupa-sunafeis-ruthmiseis-kai-alles-diatakseis)
17. [Διαδικτυακές σημειώσεις με τίτλο: «Μέθοδοι Κοστολόγησης» του Δρ. Δρογαλά Γεώργιου, Επίκουρου Καθηγητή στο Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, διαθέσιμες στον ιστότοπο: \[http://www.drogalas.gr/uploads/lessons/mba_dimokr/6.pdf\]\(http://www.drogalas.gr/uploads/lessons/mba_dimokr/6.pdf\)](http://www.drogalas.gr/uploads/lessons/mba_dimokr/6.pdf)

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

18. [Διπλωματική Εργασία του Μεταπτυχιακού Φοιτητή Ρούσσου Κωνσταντίνου, με τίτλο: «ABC Method Logistics για την εταιρεία ΕΛΑΙΣ», διαθέσιμη στον ιστότοπο: \[http://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/10737/Roussos_Konstantinos.pdf?sequence=1&isAllowed=y\]\(http://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/10737/Roussos_Konstantinos.pdf?sequence=1&isAllowed=y\)](http://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/10737/Roussos_Konstantinos.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
19. [Πτυχιακή εργασία των Καλογήρου Νικόλαου και Ορنيθόπουλου Χρήστου με τίτλο: «Κοστολογικά Συστήματα-Κοστολόγηση Έργου \(Costing Systems-Project Costing\), διαθέσιμη στον ιστότοπο: <http://digilib.teiemt.gr/jspui/bitstream/123456789/1086/1/022012146.pdf>](http://digilib.teiemt.gr/jspui/bitstream/123456789/1086/1/022012146.pdf)
20. [Διαδικτυακές σημειώσεις με τίτλο: «Πλήρης & Άμεση Κοστολόγηση» του Δρ. Δρογαλά Γεώργιου, Επίκουρου Καθηγητή στο Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, διαθέσιμες στον ιστότοπο: \[http://www.drogalas.gr/uploads/lessons/mba_dimokr/4.pdf\]\(http://www.drogalas.gr/uploads/lessons/mba_dimokr/4.pdf\)](http://www.drogalas.gr/uploads/lessons/mba_dimokr/4.pdf)
21. [Πτυχιακή εργασία με τίτλο: «Κοστολόγηση κατά Δραστηριότητα», του φοιτητή Δούση Δημήτριου, διαθέσιμη στον ιστότοπο: \[http://nestor.teipel.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/15407/SDO_DMTA_00990_Medium.pdf?sequence=1\]\(http://nestor.teipel.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/15407/SDO_DMTA_00990_Medium.pdf?sequence=1\)](http://nestor.teipel.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/15407/SDO_DMTA_00990_Medium.pdf?sequence=1)
22. [Hilton R.W. Managerial Accounting 3d Edition \(The McGraw-Hill, 1997\), σελ. 195 – 197](#)
23. [Robin Cooper \(1990\), A structured approach to implementing ABC Accountancy, June pp 78- 80.](#)
24. [Πτυχιακή εργασία με τίτλο: «Λογιστική Κόστους – Κοστολόγηση», του φοιτητή Κέχρα Ιωάννη, διαθέσιμη στον ιστότοπο: <http://nefeli.lib.teicrete.gr/browse/sdo/log/2011/PlalasPilagasChristos/attached-document-1302764694-784328-8567/Plalas-Pilagas2011.pdf>](http://nefeli.lib.teicrete.gr/browse/sdo/log/2011/PlalasPilagasChristos/attached-document-1302764694-784328-8567/Plalas-Pilagas2011.pdf)

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

25. Άρθρο με τίτλο: «Ανάλυση ανταγωνιστικότητα: Το μοντέλο των 5 δυνάμεων του Porter και η εφαρμογή του στις μικρές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις, δημοσιευμένο στη διαδικτυακή πλατφόρμα Business Mentor, διαθέσιμο στον ιστότοπο:
<https://www.businessmentor.gr/%CE%B1%CE%BD%CE%AC%CE%BB%CF%85%CF%83%CE%B7-%CE%B1%CE%BD%CF%84%CE%B1%CE%B3%CF%89%CE%BD%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%B9%CE%BA%CF%8C%CF%84%CE%B7%CF%84%CE%B1%CF%82-to-%CE%BC%CE%BF%CE%BD%CF%84%CE%AD%CE%BB%CE%BF/>
26. Άρθρο με τίτλο: «SWOT analysis: Ένα πολύτιμο εργαλείο στο χέρι του μικρού επιχειρηματία. Τι είναι και πως λειτουργεί.», δημοσιευμένο στη διαδικτυακή πλατφόρμα Business Mentor, διαθέσιμο ηλεκτρονικά στον ιστότοπο:
<https://www.businessmentor.gr/swot-analysis-%CE%AD%CE%BD%CE%B1-%CF%80%CE%BF%CE%BB%CF%8D%CF%84%CE%B9%CE%BC%CE%BF-%CE%B5%CF%81%CE%B3%CE%B1%CE%BB%CE%B5%CE%AF%CE%BF-%CF%83%CF%84%CE%BF-%CF%87%CE%AD%CF%81%CE%B9%CE%B1-%CF%84%CE%BF%CF%85/>
27. Άρθρο από ΚΕΜΕΛ: Κέντρο Εθελοντών Μάνατζερ Ελλάδος, διαθέσιμο στον ιστότοπο:
https://www.kemel.gr/sites/default/files/files/1_swot_pestel_1.pdf
28. Ιστότοπος του Υπουργείου Διοικητικής Ανασυγκρότησης, Πρόγραμμα Δι@υγεία:
<https://www.diavgeia.gov.gr/>.
29. Ιστότοπος Περιφέρειας Αττικής, Εύρεση Δελτίων Τιμών Περιφέρειας Αττικής:
http://patt.gov.gr/site/index.php?option=com_content&view=article&id=1646&Itemid=153.

Βιβλιογραφία που αναγνώστηκε:

30. Γκίκα Δημητρίου, Γ' Έκδοση, 2008, «Χρηματοοικονομική Λογιστική», Αθήνα, Εκδόσεις Μπένου.

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

31. Ιωάννου Γεώργιος, 2006, «Ολοκληρωμένα Συστήματα Διαχείρισης Επιχειρησιακών Πόρων. Εφαρμογή στο Microsoft Business Solutions, Navision», Αθήνα, Εκδόσεις Αθ. Σταμούλη.
32. Avraham Shtub, Jonathan F. Bard, Shlomo Globerson, Β' Έκδοση, 2008, «Διαχείριση Έργων, Διεργασίες, Μεθοδολογία & Τεχνικοοικονομική», Αθήνα, Εκδόσεις Επίκεντρο. (Μετεφρασμένο εκ του πρωτοτύπου «Project Management, Processes, Methodologies and Economics», Pearson Education, Inc. 2005, Επιμέλεια – Πρόλογος: Κ.Π. Αναγνωστόπουλος)
33. Διαδικτυακές σημειώσεις αναφορικά με τους τύπους κοστολόγησης – Εφαρμοσμένη Κοστολόγηση, του Καρανάσιου Νικόλαου, επίκουρου καθηγητή Λογιστικής & Οικονομικών Μαθηματικών του Τεχνολογικού Εκπαιδευτικού Ιδρύματος Μακεδονίας, διαθέσιμες στον ιστότοπο: <http://business.teicm.gr/?q=node/49>
34. Πτυχιακή εργασία των φοιτητριών Κωτσανή Αναστασίας και Σιδέρη Μελετίας, με τίτλο: «Ο ρόλος της κοστολόγησης στη λήψη των αποφάσεων - Περίπτωση ξενοδοχειακών μονάδων (The role of cost accounting in decision making- Case study on hotel industry)» διαθέσιμη στον ιστότοπο: <http://oceanis.lib.puas.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/3031/log14739-log14334.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
35. Διδακτικό εγχειρίδιο, με τίτλο: «Κοστολόγηση και Διαχείριση Προϋπολογισμού μικρής επιχείρησης», του συγγραφέα Λυγγίτσου Αλέξανδρου, Καθηγητή Εφαρμογών Λογιστικής του Τεχνολογικού Εκπαιδευτικού Ιδρυμάτος Πελοποννήσου, διαθέσιμο στον ιστότοπο: <http://oebemessinias.gr/pdf/proypologismos.pdf>
36. Διαδικτυακές σημειώσεις με τίτλο: «Εισαγωγή στην κοστολόγηση και την Αναλυτική Λογιστική», του καθηγητή Αρνή Νικόλαου, καθηγητή Εφαρμογών του Τμήματος Λογιστικής του Τεχνολογικού Εκπαιδευτικού Ιδρύματος Ηπείρου, διαθέσιμες στον ιστότοπο: <http://accfin.teiep.gr/eclass/modules/document/file.php/TMA151/%CE%A0%CE%91%CE%A1%CE%9F%CE%A5%CE%A3%CE%99%CE%91%CE%A3%CE%97%20%CE%9B%CE%9F%CE%93%20%CE%9A%CE%9F%CE%A3%CE%A4%20%CE%99%CE%99.pdf>

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

37. Πτυχιακή εργασία με τίτλο: «Πρότυπη Κοστολόγηση», των φοιτητών Λαζαράκη Παρασκευά και Παππά Ειρήνης, διαθέσιμη στον ιστότοπο: http://okeanis.lib.teipir.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/1422/Log_00066.pdf?sequence=1
38. Πτυχιακή εργασία με τίτλο: «Πρότυπη Κοστολόγηση και Ανάλυση Αποκλίσεων: Χρησιμότητα, Ανάλυση Μεθοδολογίας και Παρουσίαση Μελετών Περίπτωσης», των φοιτητών Αθανασόπουλου Ηρακλή, Απέργη Ευγενίας & Κεφαλά Δήμητρας, διαθέσιμη στον ιστότοπο: <http://repository.library.teimes.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/5828/%CE%A0%CE%A1%CE%9F%CE%A4%CE%A5%CE%A0%CE%97%20%CE%9A%CE%9F%CE%A3%CE%A4%CE%9F%CE%9B%CE%9F%CE%93%CE%97%CE%A3%CE%97%20%CE%9A%CE%91%CE%99%20%CE%91%CE%9D%CE%91%CE%9B%CE%A5%CE%A3%CE%97%20%CE%91%CE%A0%CE%9F%CE%9A%CE%9B%CE%99%CE%A3%CE%95%CE%A9%CE%9D%20-%20%CE%A7%CE%A1%CE%97%CE%A3%CE%99%CE%9C%CE%9F%CE%A4%CE%97%CE%A4%CE%91%20%CE%91%CE%9D%CE%91%CE%9B%CE%A5%CE%A3%CE%97%20%CE%9C%CE%95%CE%98%CE%9F%CE%94%CE%9F%CE%9B%CE%9F%CE%93%CE%99%CE%91%CE%A3%20%CE%9A%CE%91%CE%99%20%CE%A0%CE%91%CE%A1%CE%9F%CE%A5%CE%A3%CE%99%CE%91%CE%A3%CE%97%20%CE%9C%CE%95%CE%9B%CE%95%CE%A4%CE%A9%CE%9D%20%CE%A0%CE%95%CE%A1%CE%99%CE%A0%CE%A4%CE%A9%CE%A3%CE%97%CE%A3..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
39. Διπλωματική εργασία με τίτλο: «Θεωρητικό Πλαίσιο και Εφαρμογές της Κοστολόγησης ανά Δραστηριότητα – Τεχνική ABC», της φοιτήτριας Ντίνη Μαρίας, διαθέσιμη στον ιστότοπο: <http://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/5421/Ntini.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
40. Μεταπτυχιακή εργασία με τίτλο: «Κοστολόγηση Διαδικασιών Αποθηκευτικών Χώρων με τη Χρήση της Μεθόδου “Activity Based Costing”, του φοιτητή Κετσάτη Σταύρου, διαθέσιμη στον ιστότοπο: http://dspace.aua.gr/xmlui/bitstream/handle/10329/6560/Ketsatis_S.pdf?sequence=3

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

41. Άρθρο με τίτλο: «Κοστολόγηση. Πώς θα υπολογίσετε συντελεστές και ποσά κόστους, προκειμένου να χαράξετε την τιμολογιακή σας πολιτική», δημοσιευμένο στην ηλεκτρονική σελίδα του entre.gr, διαθέσιμο στον ιστότοπο: <http://entre.gr/%CE%BA%CE%BF%CF%83%CF%84%CE%BF%CE%BB%CF%8C%CE%B3%CE%B7%CF%83%CE%B7-%CF%80%CF%8E%CF%82-%CE%B8%CE%B1-%CF%85%CF%80%CE%BF%CE%BB%CE%BF%CE%B3%CE%AF%CF%83%CE%B5%CF%84%CE%B5-%CF%83%CF%85%CE%BD%CF%84%CE%B5/>
42. Διδακτικό εγχειρίδιο με τίτλο: «Ασκήσεις στο Μάθημα: « Λογιστική Κόστους Ι », του Δρ. Δρογαλά Γεώργιου, Επιστημονικού Συνεργάτη του Τεχνολογικού Εκπαιδευτικού Ιδρύματος Σερρών & Επίκουρου Καθηγητή στο Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, διαθέσιμο στον ιστότοπο: http://www.drogalas.gr/uploads/lessons/TEI_Serron/Logistiki_Koustous1/EKDOSI_ST.pdf
43. Πτυχιακή εργασία με τίτλο: «Λογαριασμοί Έσοδα - Έξοδα» της φοιτήτριας: Τζουανάκη Εμμανουέλας στο Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Κρήτης, στη Σχολή Διοίκησης & Οικονομίας, Τμήμα Λογιστικής, Ηράκλειο, Μάρτιος 2010, διαθέσιμη και στον ιστότοπο: <http://nefeli.lib.teicrete.gr/browse/sdo/log/2010/TzouanakiEmmanouela/attached-document-1275896668-725311-24502/Tzouanaki2010.pdf>
44. Σύνδεσμος καινοτομίας & επιχείρησης διαθέσιμος στον ιστότοπο: <http://entre.gr/%CE%BA%CE%BF%CF%83%CF%84%CE%BF%CE%BB%CF%8C%CE%B3%CE%B7%CF%83%CE%B7-%CF%80%CF%8E%CF%82-%CE%B8%CE%B1-%CF%85%CF%80%CE%BF%CE%BB%CE%BF%CE%B3%CE%AF%CF%83%CE%B5%CF%84%CE%B5-%CF%83%CF%85%CE%BD%CF%84%CE%B5/>
45. Πτυχιακή Εργασία με τίτλο: «Συστήματα Κοστολόγησης» των φοιτητών Δεμερτζιόγλου Θεόδωρος και Κατσιούρας Άγγελος, ΤΕΙ Κεντρικής Μακεδονίας, Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων, διαθέσιμη και στον ιστότοπο: <https://slideplayer.gr/slide/3655388/>

Τεχνικές κοστολόγησης και δόμηση μοντέλου υπολογισμού σημείου ανώτερου ποσοστού
έκπτωσης εμπορικών εταιριών για συμμετοχή σε διαγωνιστικές διαδικασίες.

Νόση Αικατερίνη

46. Διπλωματική εργασία με τίτλο: «Θεωρητικό Πλαίσιο & εφαρμογές της Κοστολόγησης ανά Δραστηριότητα – Τεχνική ABC) της φοιτήτριας Ντίνη Μαρίας, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων, Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων για Στελέχη, διαθέσιμη ηλεκτρονικά στον ιστότοπο:

<http://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/5421/Ntini.pdf?sequence=2&isAllowed=y>